



Министерство внутренних дел Российской Федерации

**Орловский юридический институт
Министерства внутренних дел Российской Федерации
имени В.В. Лукьянова**

А.А. Коробов, Д.Е. Кульчиков

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

**Орёл
ОрЮИ МВД России имени В.В. Лукьянова
2023**

Министерство внутренних дел Российской Федерации

**Орловский юридический институт
Министерства внутренних дел Российской Федерации
имени В.В. Лукьянова**

А.А. Коробов, Д.Е. Кульчиков

ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

**Орёл
ОрЮИ МВД России имени В.В. Лукьянова
2023**

УДК 33
ББК 65
К68

Рецензенты:

Э.Х. Рахимов, кандидат юридических наук, доцент
(Уфимский юридический институт МВД России);
Л.Н. Меняйло, кандидат политических наук
(Белгородский юридический институт МВД России имени И.Д. Путилина)

Коробов, Алексей Александрович.

К68 Экономика : учебное пособие / А.А. Коробов, Д.Е. Кульчи-
ков. – Орел : Орловский юридический институт МВД России имени
В.В. Лукьянова, 2023. – 111 с.

В учебном пособии рассматриваются и анализируются основы экономической теории: спрос и предложение, конкуренция и монополия, предпринимательская деятельность, факторы производства, издержки производства и прибыль, закономерности денежного обращения и инфляция, а также вопросы о коррупции и новых трендах теневой экономики: росте компьютерных преступлений, нарушений в сфере информационной безопасности, противоправном использовании криптовалют, финансировании терроризма и экстремизма.

Используемые материалы, полученные выводы и предложения, содержащиеся в учебном пособии, могут быть использованы в практической деятельности сотрудников МВД России, а также в учебной и научной деятельности образовательных учреждений системы МВД России.

Учебное пособие предназначено для сотрудников МВД России, преподавателей, курсантов, слушателей, адъюнктов.

Издание представлено в авторской редакции.

УДК 33
ББК 65

© ОрЮИ МВД России имени В.В. Лукьянова, 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	5
1. Основы экономической теории: спрос и предложение	5
2. Рыночное равновесие и механизм образования равновесной рыночной цены	7
3. Конкуренция и монополия	12
4. Предпринимательская деятельность	28
5. Факторы производства, издержки производства и прибыль	39
6. Издержки производства: их сущность и структура. Прибыль и ее экономическая природа	55
7. Закономерности денежного обращения и инфляция	62
РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ	78
1. Понятие и сущность теневой экономики	78
2. Современные тенденции преступлений в сфере информационной безопасности	81
3. Современные тенденции роста противоправного использования криптовалют	92
4. Особенности квалификации преступлений в сфере финансирования терроризма и экстремизма	97
5. Основные направления противодействия коррупции в России	101
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	107
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	110

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время современная экономика переживает ряд трансформаций. Не всегда подобные трансформации носят позитивный характер, зачастую они касаются способов совершения и сокрытия экономических преступлений, сопровождаясь при этом коррупционными правонарушениями. Но, несмотря на преступные мотивы, теневая экономика опирается на легальные экономические процессы и механизмы. Поэтому необходимо разбираться в причинах и скрытых механизмах экономических явлений, а также в их последствиях как позитивного, так и негативного характера. Это поможет отграничить и правильно квалифицировать законную и незаконную экономическую деятельность, сконцентрировав правоохранительные усилия на профилактике и противодействии новым формам экономической преступности и адекватном ответе на современные экономические вызовы, такие, как коррупция, рост компьютерных преступлений и нарушений в сфере информационной безопасности, противоправное использование криптовалют, финансирование терроризма и экстремизма.

Актуальность данной работы продиктована необходимостью в достаточно сжатые сроки изучить основы экономической теории: спрос и предложение, конкуренция и монополия, предпринимательская деятельность, факторы производства, издержки производства и прибыль, закономерности денежного обращения и инфляция. При этом в рамках системного подхода и усиления практико-ориентированного обучения необходимо в рамках дисциплины «Экономика» опираясь на полученный понятийный аппарат, сфокусировать подготовку обучающихся на решении профессиональных задач, а именно, противодействие, и прежде всего, профилактика экономической преступности, требующая в свою очередь, решения вопросов, связанных с коррупцией и появлением новых трендов в теневой экономике: росте компьютерных преступлений, нарушений в сфере информационной безопасности, противоправном использовании криптовалют, финансировании терроризма и экстремизма.

Данное исследование решает комплекс задач и проблем, связанных с указанными выше вызовами современной экономике, основываясь на дуализме экономической теории и практики, готовя будущих и действующих сотрудников полиции к противодействию различным формам экономической преступности.

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1. Основы экономической теории: спрос и предложение

В рыночной экономике цена и процессы ее формирования занимают одно из главных мест. Это определяется множеством факторов. Например, цена является значимым параметром конкурентоспособности товара. Ценовая политика, ценовая стратегия предприятия, цена товара являются мощными инструментами конкурентной борьбы. Цена товара определяет такие экономические показатели деятельности предприятия как доход и прибыль и т.д. Однако главным является то, что цена по своей природе способна реализовывать ряд важнейших функций, без которых нормальное существование экономической системы невозможно.

Функция цены – являясь денежным выражением стоимости, цены показывают, во что обходится обществу удовлетворение конкретной потребности в той или иной продукции. Цена измеряет, сколько затрачено труда, сырья, материалов, комплектующих изделий и т.д. на изготовление товара, характеризует, с какой эффективностью используется труд. В конечном счете цена показывает не только величину совокупных издержек производства и обращения товаров, но и размер прибыли.

Спрос и закон спроса. Факторы спроса. Предложение и закон предложения. Факторы предложения

Признаки рынка совершенной конкуренции:

- большое количество продавцов и покупателей;
- мобильность экономических ресурсов;
- наличие у каждого участника конкуренции полного объема информации о ситуации на рынке;
- однородность одноименных продуктов;
- одинаковая цена на один и тот же продукт в одно и то же время;
- свободный вход и выход с рынка.

Спрос – это такое количество товаров, продуктов и услуг, которое потребители могут приобрести по определенной цене за определенный промежуток времени (день, неделя, месяц, год).

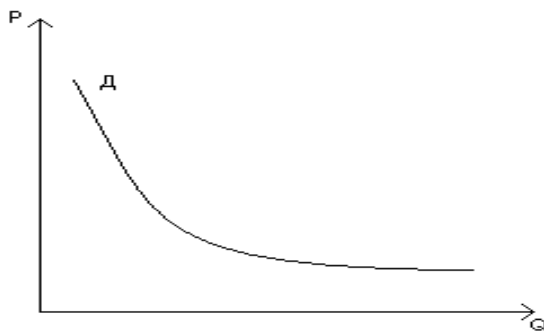


Рисунок 1. График спроса.

Закон спроса (первый закон экономики) – чем выше цена товара, тем меньше спрос, и наоборот, чем ниже цена товара, тем выше спрос.

Выделяют ценовые и неценовые факторы спроса.

Ценовые факторы спроса:

- цена товара;
- полезность товара.

При изменении этих факторов происходит изменение величины спроса. Оно означает передвижение по кривой спроса из одной точки в другую.

Неценовые факторы спроса:

- доходы потребителей;
- количество потребителей;
- вкусы потребителей;
- цены на товары-заменители (товары – субституты);
- инфляционные ожидания;
- изменения в окружающей среде.

Виды товаров:

- нормальные товары (товары нормального качества) – это такие товары, спрос на которые возрастает при росте доходов покупателей. К ним относится основная масса товаров;

- товары низшей категории качества (товары Гиффена) – это такие товары, величина спроса на которые снижается при росте доходов потребителей (продукты первой необходимости – хлеб, соль, картофель, макароны).

Предложение – это готовность предприятия произвести и предложить к продаже на рынке определенное количество товаров по конкретной цене в течение определенного промежутка времени.

Закон предложения (второй закон экономики) – чем выше цена товара, тем больше его предложение и наоборот, чем ниже цена товара, тем меньше его предложение.

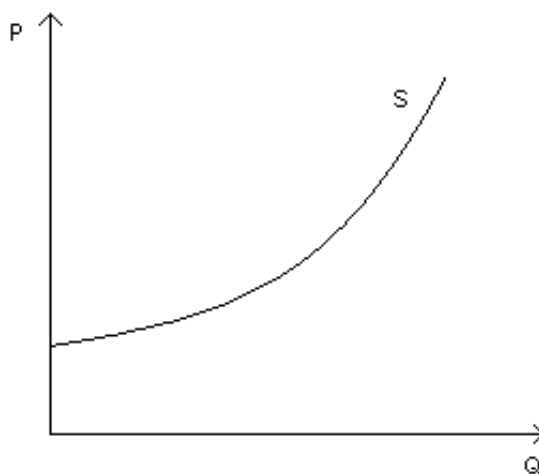


Рисунок 2. График предложения.

Неценовые факторы предложения:

- технология производства;
- цены на экономические ресурсы;
- количество товаропроизводителей;
- налоги и субсидии.

2. Рыночное равновесие и механизм образования равновесной рыночной цены

Каждая из линий спроса и предложения характеризует интересы и мотивы поведения стоящих за ними рыночных агентов. В реальной жизни имеет место ситуация, при которой эти линии пересекаются. Это означает, что интересы как продавцов, так и покупателей совпадут, сложится определенный баланс сил, при котором у них не будет желания к изменению рыночной цены и количества продаваемых товаров. Графически данный случай найдет отражение в точке пересечения линий спроса и предложения на одних и тех же осях координат (рис. 3). Ситуация, когда количество товара, приобретаемого покупателями, совпадает с количеством товара, предлагаемого продавцами, характеризует равновесие на рынке какого-либо товара.

Объем продаж, равный Q_E , называется равновесным, а цена, складывающаяся в данный момент, равновесной. Последняя показывает, что все покупатели, желающие приобрести по данной цене товар, получают его, а все продавцы, желающие продать по этой же цене данный товар, легко найдут покупателей.

Установление равновесной цены требует определенного количества времени. Под влиянием конкурентных сил наблюдается взаимное приспособление как цен спроса и предложения, так и объемов спроса и предложения. Если устанавливается равновесие, то выигрывают и продавцы, и покупатели. Если же на рынке вдруг меняются условия, то возникает нарушение равновесия, и тогда начинают действовать силы, возвращающие систему в первоначальное равновесное состояние.

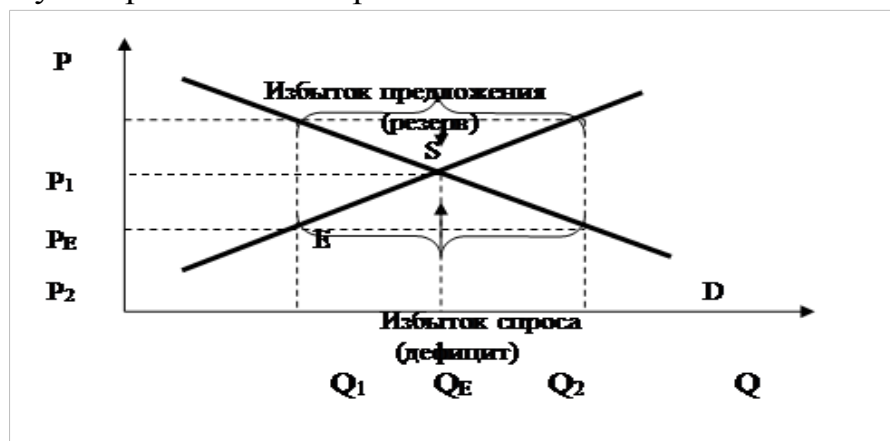


Рисунок 3. График рыночного равновесия.

Два правила спроса:

1. Увеличение спроса вызывает рост равновесной цены и равновесного объема производства;
2. Уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного объема производства;

Два правила предложения:

1. Рост предложения товара приводит к уменьшению равновесной цены и равновесного количества товара;
2. Сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Эластичность спроса и предложения и их практическое применение

Рыночный спрос определяется множеством самых разнообразных факторов. Кроме уже названных к ним относятся численность населения, его возрастная структура, доходы потребителей, их желания и предпочтения, исторические традиции, климатические условия, уровень развития производительных сил, туризма и т.д. Изучение спроса – это главный путь к успешной реализации товара и успешному маркетингу.

Влияние на спрос данных факторов может быть весьма различным. Однако даже если они действуют в одном направлении, то интенсивность, чувствительность этого влияния может быть неодинаковой. Для определения интенсивности влияния названных факторов на объемы спроса, степень количественных изменений покупок было введено понятие эластичности. Ф. Эджуорт в статье для первого издания словаря Пэлгрэйва так определил данную категорию: «Эластичность – технический термин, использованный проф. Маршаллом для обозначения чувствительности реакции одного фактора в результате воздействия на него другого фактора».

Наибольшее влияние на спрос, безусловно, оказывает цена, поэтому, как правило, первым рассматривается коэффициент эластичности спроса по цене, который определяется как отношение изменения объема спроса Q_D к изменению цены P :

$$E_D = \frac{\Delta Q_i / Q}{\Delta P_j / P}$$

Величина эластичности спроса по цене выражается отрицательным числом, потому что закон спроса предполагает, что для изменения цены изменение объема спроса является противоположным. Таким образом, когда знаменатель уравнения положителен, числитель будет отрицательным, поэтому числитель и знаменатель имеют разные знаки и вся дробь отрицательна. Иногда экономисты говорят об абсолютных значениях E_D , т.е. вводят знак «минус» перед дробью.

Таким образом, эластичность спроса – это понятие, характеризующее степень количественных изменений спроса в ответ на изменение цены на 1 %. Если цена на товар уменьшилась, например, на 1 %, то возможны три варианта взаимодействия объема реализуемого товара и изменения цены:

- а) объем продаж увеличится больше, чем на 1 %;
- б) объем продаж увеличится меньше, чем на 1 %;
- в) объем продаж увеличится ровно на 1 %.

Спрос называется эластичным, если реакция покупателей на снижение цены значительна (а). Неэластичным считается спрос, если потребитель в своем выборе незначительно реагирует на уменьшение цены (б). Если спрос растет в той же пропорции, что и снижение цены, то он называется единичным (в).

В случае если $E_D = 0$, линия спроса параллельна оси ординат и любое изменение цены не вызывает никакого изменения объема продаж, т.е. спрос не зависит от цены. Если $E_D = 1$, то линия спроса параллельна оси абсцисс, т.е. цена не зависит от спроса. Бесконечно малое увеличение цены вызывает снижение спроса до нуля, а уменьшение цены – рост объема спроса до бесконечности.

Тип эластичности и спроса определяется динамикой общей суммы выручки до и после изменения цен. Если увеличение объема реализации товара, вызванное снижением цены, таково, что способствует увеличению объема выручки, то спрос эластичен, а $E_D > 1$. Если при снижении цены рост количества реализуемого товара столь незначителен, что выручка падает, это означает, что спрос неэластичен, а $E_D < 1$. В случае если уменьшение цены полностью компенсируется увеличением объема продаж, а выручка остается неизменной, то эластичность спроса называется единичной, а $E_D = 1$.

Кроме цены на эластичность спроса влияют и другие факторы:

- наличие заменителей. Чем больше товаров-субститутов, тем эластичнее спрос на данный товар, например на тару из полиэтилена, бумаги, жести и т.д.;
- степень необходимости товара. Спрос на продовольственные товары первой необходимости всегда неэластичен, на соль совершенно неэластичен, а на предметы роскоши очень эластичен;
- фактор времени. Спрос в длительном периоде более эластичен, чем в коротком;
- удельный вес покупок данного товара в бюджете потребителя. Эластичность спроса на товар тем выше, чем выше доля расходов на него в бюджете покупателя. Если расходы на данный товар составляют незначительную часть индивидуального бюджета, то потребителю можно не отказываться от своих привычек при изменении цены;
- доход потребителя. Одна и та же сумма денег при большом доходе составляет малую долю бюджета, а при низком доходе – большую. Вследствие этого эластичность спроса на один и тот же товар у покупателей с высоким доходом меньше, чем у покупателей с низким доходом;
- размеры запаса. Чем значительнее величина запасов определенного товара, тем выше эластичность спроса на него;

– ожидания потребителя. Если предполагается повышение цены на определенный товар, то в данный момент спрос на него будет эластичным и т.д.

Объективная реальность показывает, что объем спроса зависит не только от цены рассматриваемого товара, но и от цен других товаров.

Как известно, повышение цены на масло ведет к росту спроса на маргарин. Для характеристики данного явления применяется показатель перекрестной эластичности спроса по цене, измеряющий чувствительность объема спроса на один товар к изменению цены другого товара.

Коэффициент такой эластичности определяется как отношение относительного изменения объема спроса по одному товару к относительному изменению цены другого товара:

$$E_{ij} = \frac{\Delta Q_i / Q_i}{\Delta P_j / P_j}$$

В экономической теории выделяются положительная, отрицательная и нулевая перекрестная эластичность. При положительной эластичности ($E_{ij} > 0$) товары называются взаимозаменяемыми (субститутами), т.е. повышение цены одного товара ведет к увеличению спроса на другой (рост цен на кофе вызывает увеличение спроса на чай).

При отрицательной эластичности ($E_{ij} < 0$) товары являются взаимодополняющими (комплементарными). Рост цены одного товара ведет к снижению потребления другого товара (с ростом цен на бензин падает спрос на автомобили).

При нулевой эластичности ($E_{ij} = 0$) товары являются независимыми. Рост цен на определенный товар не влияет на изменение объема спроса на другой товар.

Кроме эластичности спроса по цене рассматривается и эластичность спроса по другим факторам, например по доходу. Она характеризует относительное изменение спроса на товар в результате изменения дохода потребителя:

$$E_R^D = \frac{\Delta Q_i / Q_i}{\Delta P / P}$$

где P – доход потребителя.

Как правило, рост дохода сопровождается возможностью увеличения числа покупок, в связи с этим эластичность спроса по доходам является положительной. Однако по абсолютной величине эти эластичности могут существенно различаться. Эластичность спроса по доходу на товары первой необходимости маленькая, а на предметы роскоши большая. Следует отметить, что существуют товары, которые с ростом доходов вытесняются лучшими товарами-заменителями. В этом случае эластичность оказывается отрицательной. Вытесняемые товары называются низкокачественными (или инфериорными), а товары, занимающие их место, – нормальными.

Показатель эластичности может служить не только инструментом для выявления отношения потребителей к разного рода товарам, но и для характеристики предложения.

Эластичность предложения по цене есть процентное изменение предлагаемого количества товара в результате однопроцентного увеличения цены:

$$E_P^S = \frac{\Delta Q_S / Q_S}{\Delta P / P}$$

где E_P^S – коэффициент эластичности предложения, Q_S – объем предложения, P – цена.

Если цена растет, а предлагаемое количество товара неизменно, то предложение является абсолютно неэластичным. Если при любом, даже небольшом, повышении цены имеет место резкий рост предложения, то предложение абсолютно эластично.

Эластичность предложения в значительной степени зависит от рассматриваемого временного отрезка. Обычно она бывает больше в длительном периоде, меньше в коротком и часто нулевой в мгновенном. Это связано с приспособлением производителей к более высокой цене. На эластичность предложения большое влияние оказывают технический прогресс, количество и качество применяемых ресурсов. Рост ограниченности ресурсов, используемых при производстве определенного товара, ведет к уменьшению коэффициента эластичности предложения.

Анализ издержек производства и обращения товара. В общем случае суммарные затраты на производство и реализацию товара формируют минимальную его цену. Однако структура издержек может существенно повлиять на величину удельных затрат на единицу товара. Это обстоятельство и необходимо учитывать на всех этапах ценообразования.

Анализ цен и товаров конкурентов. Как правило, на любом рынке имеет место тот или иной уровень конкуренции. При этом каждый из конкурентов реализует свою товарную, ценовую и др. стратегию. Отсюда, для эффективной деятельности на рынке необходимо учитывать особенности товаров-аналогов, а также действия в области ценообразования предприятий-конкурентов.

Рыночное ценообразование зависит и от модели конкуренции на рынке: совершенной, монополистической, олигополистической или чистой монополии.

Выбор метода расчета цены. В настоящее время разработано и используется множество различных методов расчета цены. Однако каждый из них эффективен только при определенных условиях. Задача состоит в обосновании адекватного для конкретного случая ценообразования метода расчета цены.

Расчет базовой цены товара. Собирается необходимая информация и выполняется расчет базовой цены товара на основе выбранного ранее ме-

тогда. В случае необходимости осуществляется проверка экономической адекватности полученной при расчете базовой цены.

Оперативное регулирование цены. Базовая цена устанавливается как исходная при выводе товара на рынок. Последующие за этим действия (реакция рынка на такой товар по такой цене) могут потребовать корректировки цены в ту или иную сторону. Однако возможен возврат к какому-либо из блоков модели с целью пересмотра принятых ранее положений (например, изменение ценовой стратегии предприятия, уточнение реакции спроса или предложения по цене и т.п.). В результате рыночное тестирование, как механизм обратной связи, показывает, насколько эффективен реализуемый процесс ценообразования.

Учет внешних факторов. На процессы рыночного ценообразования оказывают воздействие факторы, не контролируемые инициатором цены товара – производителем. Основными и наиболее действенными из них являются: меры государственного воздействия при установлении рыночной цены; характеристика типа рынка товаров; инфляционные и другие процессы, обуславливающие предпринимательские риски в процессе установления цены товара. Эти и другие факторы являются объективными ограничителями свободы предприятий при установлении цены на свой товар.

3. Конкуренция и монополия

В качестве определения отметим, что конкуренция представляет борьбу или столкновение интересов субъектов рыночных отношений за лучшие условия производства, куплю-продажу товаров и получение максимальной прибыли.

Роль и значение конкуренции в развитии экономики трудно переоценить. Можно сказать, что жизнедеятельность любой экономики, а рыночной, особенно, в значительной степени зависит от конкуренции. Если в экономике есть конкуренция – значит, есть развитие и движение вперед. Нет конкуренции – в экономике неизбежно возникает застой. По состоянию конкуренции судят о зрелости или степени развития экономики. Конкуренция выступает основным регулирующим механизмом в рыночной экономике. Это та сила, которая подчиняет производителей и поставщиков экономических ресурсов воле покупателей и потребителей. Конкуренция через систему рынков, цен, прибылей и убытков осуществляет координацию и управление всей сферой хозяйственной деятельности. При наличии конкуренции в экономике происходит:

- снижение издержек производства, а стало быть, и цен;
- улучшается качество производимой продукции;
- увеличивается ассортимент производимых товаров и услуг.

Те товаропроизводители, которые этого добиваются, получают и большую прибыль. В итоге выигрывают все: потребители, государство и общество в целом.

Конкуренция выполняет в экономике ряд функций:

- регулирует перелив капиталов между отраслями и сферами производства;
- стимулирует развитие НПП и повышение эффективности производства;
- выравнивает и способствует установлению рыночной цены товара;
- усиливает социально-экономическое расслоение субъектов рынка;
- поддерживает общественно нормальные условия производства и реализации товаров.

Основными условиями возникновения конкуренции являются:

- хозяйственная обособленность субъектов рыночных отношений;
- зависимость этих субъектов от конъюнктуры (спроса и предложения) рынка;
- борьба с другими участниками рыночных отношений за потребительский спрос.

Причиной (основной) возникновения конкуренции является ограниченность экономических ресурсов. Везде, где количество благ ограничено, образуется почва для конкуренции. Если люди пьют воду из полноводного источника, который не иссякает и даже не слабеет, конкуренции между ними не возникает. Но если источник находится в пустыне и его недостаточно, чтобы напоить всех желающих, конкуренция возникает неизбежно.

Но если в прежние времена столкновения интересов разрешались «просто» – с помощью войн, кто в них оказывался сильнее, тот и побеждал. То в современных условиях потребители и производители конкурируют между собой иными методами и способами, которые вместе взятые, составляют конкурентную борьбу. Конкурентная борьба – это борьба между субъектами рыночных отношений за лучшие условия производства и реализации товаров и услуг с целью получения прибыли.

В хозяйственной практике по средствам ведения конкуренции различают следующие методы конкурентной борьбы.

1. Метод ценовой конкуренции.
2. Метод неценовой конкуренции.
3. Добросовестная конкуренция.
4. Недобросовестная конкуренция.

Ценовая конкуренция представляет собой конкуренцию предпринимателей за извлечение дополнительной прибыли на основе уменьшения издержек производства и реализации определенной продукции без изменения ассортимента и качества товаров. Она проявляется в следующих формах:

- конкуренции между предприятиями (продавцами) однородной продукции путем временного снижения цен на свои товары, установления

специальных скидок для постоянных покупателей, заключения договоров с покупателями о покупке товаров только у них, демпинга одним производителем, по сравнению с ценами на аналогичную продукцию других производителей. Побеждает тот, кто продает дешевле;

- между предприятиями различных отраслей, продукты которых могут замещать друг друга: искусственная и натуральная кожа, нефть и каменный уголь (здесь действуют методы рекламы, воздействия на цены, скупки конкурирующих предприятий). Это конкуренция в борьбе за деньги потребителей;

- конкуренции между покупателями одной отрасли, которая приводит к повышению цены на предлагаемые товары, т.е. товар, которого не хватает, достанется тому, кто предложит более высокую цену (аукцион);

Ценовые методы конкурентной борьбы могут быть различными.

Лидерство в ценах. Этот метод используется теми фирмами, доля которых на рынке товара не менее 40 %. Лидером фирма может стать в силу того, что она имеет крупный размер, совершенную организацию, или рассматривается как хороший знаток рынка, или в силу тайного соглашения между фирмами. Здесь возможно создание ценовых и лицензионных барьеров, распространение слухов о возможном снижении цен, разнообразие производства, демонстрация сильных сторон своего и слабых мест конкурирующего товара и т.д.

Методы претендента на лидерство (доля фирм на рынке товара составляет до 30 %) сводятся к производству принципиально новых товаров, захвату новых рынков сбыта, скачку в технологиях.

Методы последователей или ведомых (доля фирм на рынке товара составляет до 20 %) заключаются в следовании за лидером. Такое поведение может быть продиктовано деловой этикой, желанием обеспечить общий интерес, взаимную терпимость.

Ценовая дискриминация – когда монополист в течение длительного периода предлагает покупателям один и тот же товар, но по разным ценам (здесь необходимо исключить возможность перепродажи одним потребителем другому). Выделяют три типа ценовой дискриминации:

- личная, когда учитывается структура спроса и изымается потребительская рента. Возникает в силу того, что различные группы потребителей готовы заплатить различную цену за одни и те же товары и услуги. Например, места в театре в партере и на балконе;

- материальная, в основе которой лежит использование товаров и услуг. Например, устанавливаются различные тарифы на электроэнергию, потребляемую предприятиями и гражданами;

- географическая, когда устанавливаются различные цены на один и тот же товар, но в различных городах, для отечественных и иностранных потребителей.

В случае с ценовой дискриминацией необходимо, чтобы на двух рынках эластичность спроса на товар была различной. Тогда, там, где спрос на товар наименее эластичен будет установлена максимальная цена, а на рынок с большей эластичностью будет направлено больше товара, поскольку снижение цены увеличит доход. Такой перелив товаров будет осуществляться до тех пор, пока предельные доходы не сравняются.

Жесткость цен – действия фирм, когда даже при изменении издержек или спроса на товар цены не изменяются, т.к. предполагается, что если фирма поднимет цену, то остальные последуют ее примеру и рынок будет потерян.

Демпинг – продажа товаров по чрезвычайно низким ценам в целях привлечения покупателей и разорения конкурентов.

В конкурентной борьбе используются различные виды стратегии.

При уверенности в своих клиентах или недостаточности средств реагирования используется так называемая сдержанная реакция.

При ведении конкурентной борьбы на нескольких рынках одновременно используется избирательная реакция (например, фирма может отреагировать на снижение конкурентами цены, но остаться безразличной к активизации рекламы).

В случае отсутствия коммерческого опыта или в силу личных причин становится возможной случайная, мало предсказуемая реакция (когда действия фирмы не связаны напрямую с экономическим положением конкурентов).

В результате ценовой конкурентной борьбы с рыночной арены устраняются все отсталые и неэффективные хозяйства, при этом укрепляются позиции крупного производства, монополий.

Ценовая конкуренция широко используется во всем мире. Положительное влияние действия ценовых факторов конкуренции сказывается на издержках производства и отражается на цене продукции.

Неценовая конкуренция – это применение и использование неэкономических методов конкурентной борьбы. Неценовая конкуренция характеризуется тем, что основной движущей силой в конкурентной борьбе становится не цена товара, а его качество. Неценовыми факторами конкурентной борьбы являются: высокое качество и надежность изделий, широкая дифференциация продуктов, нововведения, расширение видов предоставляемых услуг, гарантий, условий оплаты, реклама, маркетинг и другие приемы.

Исторически конкуренция в рыночной экономике начинается с преобладания методов ценового соперничества над методами неценового. Такое положение было характерно для периода свободной конкуренции. На большинстве же современных рынков наблюдается преобладание неценовых методов конкуренции над ценовыми.

Однако это не означает, что ценовая конкуренция потеряла свое значение, что роль цены при определении конкурентоспособности изделия невелика. Если фирма предлагает продукцию, обладающую для потребителя какими-либо дополнительными функциями, эстетическими и другими свойствами, тем самым она фактически предоставляет ценовую скидку. Поэтому можно сказать, что неценовая конкуренция – это скрытая форма ценовой конкуренции.

Добросовестная конкуренция – это погоня за прибылью путем создания лучших товаров и оказания более качественных услуг, т.е. это сочетание цены и качества фирменной продукции.

Любая добросовестная конкуренция дополняется недобросовестной. Недобросовестная конкуренция – это такая конкуренция, которая связана с ведением конкурентной борьбы нечестными и незаконными методами. Она осуществляется в форме промышленного шпионажа, коррупции, фальсификации продукции конкурентов, демпинга, подкупа и шантажа, путем прямого обмана покупателей и т.д. При этом этические нормы в расчет не принимаются.

В зависимости от субъектов конкурентной борьбы, в сфере производства различают два вида конкурентной борьбы: внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию.

Внутриотраслевая конкуренция – это борьба за получение прибыли между предприятиями одной отрасли, занятыми производством и реализацией одинаковой или взаимозаменяемой продукцией. Данный вид конкуренции направлен на то, чтобы завоевать или удержать свою рыночную нишу. Для этого продавать свою продукцию по ценам не выше, чем у конкурентов, а желательно и несколько ниже. А чтобы снижение цен не принесло ущерба прибыли, необходимо снижать издержки производства и реализации продукции путем внедрения более совершенной техники и технологии производства, а также повышения квалификации работников.

В итоге внутриотраслевая конкуренция способствует установлению единых отраслевых (рыночных) цен на продукцию и неизбежно втягивает предприятия в борьбу за технический прогресс.

Кроме того, развитие внутриотраслевой конкуренции способствует также и повышению качества производимой продукции. Если завоеван авторитет качества продукции каким-либо предприятием, то, как правило, ему обеспечен сбыт, даже если она продается дороже.

Межотраслевая конкуренция – это борьба за получение прибыли между предприятиями различных отраслей, вложивших свои средства в производство взаимозаменяемой продукции. Например, нефтяные предприятия конкурируют с угольными, железнодорожные – с автомобильными и авиационными и т.д.

Результатом этой конкуренции является перераспределение ресурсов между отраслями экономики, в которых обеспечивается более высокая норма прибыли.

Таковы основные методы и виды конкурентной борьбы в сфере производства.

В сфере реализации различают следующие виды конкуренции:

- функциональную (возникает в силу того, что любую потребность можно удовлетворить по-разному);
- видовую (возникает в силу того, что существуют товары, обслуживающие одну и ту же потребность, но различающиеся существенными свойствами);
- предметную (созданные товары очень часто оказываются по большинству характеристик одинаковыми).

В целом диапазон методов, который может быть использован конкурирующими сторонами, достаточно широк. Но значение того или иного метода или их набора на различных этапах развития рынка является неодинаковым.

Предметом конкуренции является товар, посредством которого соперники стремятся завоевать потребителя и его деньги.

Объект конкуренции – это потребитель и покупатель, за расположение которого борются на рынке противоположные стороны.

Таким образом, характеризуя роль и значение конкуренции в развитии экономики, следует отметить, что именно конкуренция в условиях рынка является одним из главных двигателей общественного прогресса, его основным рычагом. В целом ее значение заключается в следующем:

- конкуренция прокладывает дорогу всему новому и прогрессивному;
- благодаря конкуренции утверждаются общественно-нормальные условия производства;
- разрушаются и устраняются с рынка все неэффективные условия производства.

Но, как и любой стимул общественного прогресса, конкуренция сопровождается противоречиями, экономическими и социальными издержками. Одним из ее минусов можно считать, например, то, что на конкурентном рынке многие фирмы становятся банкротами. Но надо заметить, что их активы попадают в руки более способных предпринимателей, от чего экономика в целом выигрывает.

Непременная истина же состоит в том, что любое движение вперед противоречиво, и за прогресс нередко приходится дорого платить.

В современных условиях монополии прочно вошли в экономику всех стран и мирового хозяйства в целом. Формально трактовка данного понятия неоднозначна и существуют самые различные определения монополии, в зависимости от автора и цели, которую он перед собой ставит. И это нормально, с этим следует согласиться, здесь нет предмета спора, так как

суть этих определений, в общем-то одна. Она сводится к тому, что монополия – это рыночная структура, в которой предприятие или группа предприятий занимает доминирующее положение на рынке определенного вида товаров и контролирует данный рынок, в том числе, цены и объемы производства. В дословном переводе с греческого языка монополия – это единственный продавец.

Таким образом, монополия – это рынок, на котором есть только один продавец и много покупателей. В этой ситуации у них нет выбора: они либо платят назначенную монополистам цену, либо вынуждены отказаться от покупки и покидают рынок.

В условиях монополии предложение товаров на рынке регулируется и контролируется одним предприятием. Это позволяет ему выбирать любую цену. Разумеется, оно выбирает ту, которая приносит максимальную или дополнительную прибыль.

Такие цены называются монопольными. Они могут быть как выше, так и ниже рыночных. В этой связи различают:

- монопольно низкие цены. Как правило, они устанавливаются на приобретаемые сырье и ресурсы;
- монопольно высокие цены. Эти цены устанавливаются на продукцию собственного производства.

Единственным ограничением для монополиста при установлении цены является платежеспособный спрос потребителей его продукции. С целью недопущения проникновения на монополистический рынок конкурентов, монополист устанавливает различные барьеры в форме лицензий, авторских прав, товарных знаков, патентов и т.д.

По своей экономической природе монополизм – общеисторическое явление, которое присуще как рыночной, так и нерыночной экономике. Возникновение монополий исторически относится к концу XIX в.. Их появление – это объективный и закономерный результат развития производительных сил и научно-технического прогресса.

В последней трети XIX – начале XX в. техническое и организационное совершенство осуществлялось особенно интенсивно. Достаточно вспомнить такие события как:

- открытие мартеновского способа выплавки стали;
- изобретение динамо-машины;
- паровой турбины;
- двигателя внутреннего сгорания;
- мотора дизеля и др.

Эти и другие открытия привели к непрерывной цепи технических преобразований в промышленном производстве, которое начинает основываться на технических достижениях. Новые крупные промышленные предприятия перестали вмещаться в рамки мелкого производства и нуждались в новых организационно-хозяйственных и правовых формах. На этой

основе стали возникать различные объединения промышленных предприятий и в первую очередь, такие как корпорации. Эта форма централизации и концентрации капитала получила наибольшее распространение в США.

В странах Запада, а также в России централизация и концентрация капитала в конце XIX в. происходила главным образом, путем образования таких форм монополистических объединений как:

- картель (от фр. cartel) – объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, о рынках сбыта, условиях продажи, ценах, сроках платежа и т.д., сохраняя при этом производственную и коммерческую самостоятельность;

- синдикат – вид монополии, объединение предпринимателей, которое берет на себя осуществление всей коммерческой деятельности (определение цен, сбыт продукции) при сохранении производственной и юридической самостоятельности входящих в него предприятий;

- трест (от англ. trust) – объединение предпринимателей, характеризующееся тем, что входящие в него предприятия полностью теряют свою производственную, коммерческую и юридическую самостоятельность и подчиняются единому управлению;

- концерн (от англ. concern) – объединение многих промышленных, финансовых и торговых предприятий (различных, но взаимосвязанных отраслей промышленности, транспорта, сферы услуг и финансовой сферы), формально сохраняющих самостоятельность, но фактически подчиненных финансовому контролю и руководству господствующей в объединении группы крупнейших предпринимателей;

- конгломерат (от лат. conglomeratus – собранный, скопившийся) – вид монополии, который объединяет предприятия, принадлежащие к различным отраслям экономики и не связанные прямой производственной кооперацией (этот вид монополий называют еще диверсифицированный концерн);

- консорциум (от лат. consortium – соучастие, сотоварищество) – монополия, временное соглашение между несколькими банками или промышленными предприятиями для совместного размещения займов, проведения финансовых или коммерческих операций большого масштаба, осуществления крупного промышленного строительства;

- комбинат (от лат. combinare – соединять, сочетать) – объединение промышленных предприятий разных, но технологически взаимосвязанных между собой производственных отраслей, в котором продукты одного предприятия служат сырьем, полуфабрикатами или вспомогательными материалами для другого.

Таким образом, говоря об экономической природе монополий, необходимо отметить, что это был действительно объективный и закономерный процесс развития производства на основе достижений научно-технического прогресса.

В экономической науке выделяют три основных этапа образования и развития монополий:

1-й этап: 60–70-е гг. XIX в. В этот период происходило объединение нескольких мелких предприятий в одно крупное монополистическое объединение путем заключения соглашения. На данном этапе монополии представляют собой едва заметные зародыши, а экономика развивалась в основном на принципах свободной конкуренции.

2-й этап – это период после экономического кризиса 1873 г. и до конца XIX в. В это время монополии получают сравнительно широкое распространение, но еще не заняли командных высот в экономике.

3-й этап начался с момента промышленного подъема конца XIX в. и продолжался до начала первой мировой войны. На этом этапе монополии приобретают решающее значение в хозяйственной жизни.

Дальнейшее развитие монополий было связано с новой ролью банков и других финансово-кредитных учреждений. Рост концентрации производства и капитала постоянно усиливали роль банков, заставляя промышленные предприятия искать с банками прочные связи для получения долгосрочных ссуд, выдачи кредитов и т.д. Сращивание банковского капитала с промышленным привело к образованию финансового капитала и финансовой олигархии.

Следующим этапом в развитии монополий стал процесс комбинирования и диверсификации производства. Комбинаты – это предприятия, объединяющие в одной отрасли однообразные виды производств, имеющие между собой технологические связи. В России процесс комбинирования производства получил наибольшее распространение в 20–30-е гг. XX в. в различных отраслях экономики, особенно, в металлургической промышленности.

Диверсификация (разнообразие), в отличие от комбинирования, предполагает объединение в рамках одной отрасли разнообразных видов производств, не имеющих между собой технологической связи.

Сущность монополизма характеризуется следующими признаками:

- концентрация значительной доли производства в одних руках, обеспечивающая доминирующее положение на рынке того или иного продукта;
- возможность в известных пределах диктовать на рынке цены;
- присвоение монопольной прибыли как результат реализации своего экономического господства на рынке.

Хозяйственная практика выдвинула шесть основных типов монополий.

Первый тип – производственная монополия. Она вырастает из конкуренции и базируется на концентрации и централизации производства и капитала. Данный тип монополизма представляет либо следствие развития производительных сил, в результате чего происходят изменения в органи-

зационных структурах производства, либо следствие самовозрастания капитала в банковском деле.

Отмеченный тип монополизма составляет наибольшую угрозу для рыночной экономики. Он постоянно находится в поле зрения государства и является самым распространенным объектом демополизации.

Второй тип – технологическая монополия. Ее сущность заключается в объединении несколько крупных предприятий в единое целое с целью установления контроля над производством и сбытом определенной продукции. Власть таких монополий над рынком обусловлена исключительно спецификой технологии производства. Примерами могут служить, металлургия, авиастроение, судостроение, угольная промышленность, железнодорожный транспорт, т.е. те отрасли, где сама технология делает экономически эффективными только крупные производства, концентрирующие значительные объемы материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

Третий тип – организационная монополия. Это такой тип монополизма, который обусловлен дифференциацией продукта. Когда, предприятие помечает свои изделия торговой маркой, а магазин заманивает покупателей необычной упаковкой товара или скидкой. В странах с развитыми рыночными экономиками этот тип монополизма получил самое широкое распространение.

Четвертый тип – искусственная монополия. Этот тип монополизма связан с лидерством на тех или иных направлениях развития НТП. Монополия такого рода носит временный характер и исчезает по мере распространения и освоения результатов научных достижений другими предприятиями.

Искусственные монополии, как правило, захватывают источники сырья, через зависимые банки не выдает кредиты, создает высокий уровень технологии производства, применяет более крупный капитал, позволяющий добиваться больших эффектов от масштабов производства.

Пятый тип – государственные естественные монополии. Этот тип монополизма формируется на основе технологических потребностей развития экономики при высоком уровне концентрации производства. В частности, абсолютно естественно выглядит монополия государства на организацию денежного обращения. Или вполне оправдано, когда государство, заменяя рынок, берет на себя всю ответственность за снабжение населения общественными товарами, т.е. товарами и услугами, которые потребляются коллективно (школы, больницы, водо- и газоснабжение). Это такой вид монополии, при котором создание конкурентной среды на товарном рынке не зависит от уровня спроса. Примеры: Газпром – транспортировка газа по трубопроводам и реализация этого газа; транспортировка нефти и нефтепродуктов; МПС – железные дороги; Ростелеком – услуги междугородной и международной электрической связи; услуги портов, аэропортов.

Данный тип монополизма свойственен, как правило, крупным объединениям предпринимателей, которые захватили главные позиции в производстве и реализации каких-то видов продукции. Монопольное положение на рынке достигается не только посредством массовости производства, но и через создание своей рыночной ниши, т.е. своего круга потребителей.

Шестой тип – государственная монополия характерен для экономики, где господствует административно-командное управление. Он представляет собой сугубо негативное явление по следующим причинам: а) быстро становится тотальным, т.е. охватывает производство, распределение, обмен и потребление; б) этому типу монополий свойственен исключительно высокий уровень монополизации рынков, т.е. создаются такие предприятия, которые полностью контролируют национальное производство той или иной продукции.

Особенно наглядно это можно проиллюстрировать на примере нашей страны. За годы советской власти в России было построено много заводов-гигантов, каждый из которых обеспечивал определенным видом продукции, чуть ли не на всю страну. Это делалось не только для того, чтобы получить выгоду от специализации, но и из тех соображений, что из единого центра легче управлять небольшим количеством крупных предприятий, нежели множеством мелких. Пока государство определяло, сколько продукции и по какой цене должен производить каждый завод, положение было терпимым. Но когда начались реформы и предприятия получили свободу, стало ясно, что на многих наших рынках господствует самая настоящая монополия.

Монопольная цена – особый вид рыночной цены, которая устанавливается на уровне выше или ниже стоимости товара с целью получения монопольного дохода.

Это своего рода дань, которой облагаются другие товаропроизводители и население. Чтобы получить сверхприбыль монополии, как правило не предпринимают никаких усилий по улучшению качества продукции. Поэтому при установлении выгодных цен монополии утрачивают экономические стимулы к техническому или иному прогрессу. И монополия порождает хотя бы временный, но застой.

Монополисты не принимают цену как данную, установленную под воздействием спроса и предложения, а самостоятельно воздействуют на цену и объем выпуска в своих интересах, поэтому для монополиста предложения в обычном смысле не существует.

Монопольные цены имеют два вида:

Первый вид – монопольно высокие цены (они устанавливаются на товары собственного производства). Сокращение объема производства ведет к росту спроса и дает возможность установить высокую цену. Эти цены превышают уровень равновесной цены. При каждом повышении цен монополия учитывает и потери от уменьшения объема производства, что-

бы перекрыть такие потери, монополия устанавливает цены на таком уровне, чтобы выручка от реализации меньшего количества изделий покрывала упущенную выгоду и давала возросшую сумму дохода. Образующийся доход монополиста – разница между монопольной ценой и стоимостью товара.

Монополии различными методами осуществляют контроль над ценами: лидерство в ценах, соглашения между несколькими крупными компаниями по установлению фиксированных цен, назначение цен основывается на длительно существующем положении, ставшем уже традицией.

Второй вид – монопольно низкие цены (на приобретаемые сырье и ресурсы). Монополии стремятся приобрести товары по минимальным ценам. Понижение цены по сравнению с общественной или равновесной достигается путем создания зоны избытка товаров. Монополия намеренно занижает объемы покупки товара, предложение превышает спрос и на рынке устанавливается монопольно низкая цена. Каждое новое снижение цен дает монополии дополнительный выигрыш. Пример с приобретением сырья западноевропейскими странами у стран Африки, Азии и Латинской Америки – чай, кофе.

Более сложным является случай, когда монополии и монополии действуют на одном рынке, образуются так называемый ножницы цен, здесь расширяются зоны избытка и дефицита товаров. Пример, Россия – высокие цены на промышленные товары и низкие – на сельскохозяйственную продукцию.

Некоторые экономисты (Гелбрейт, Шумпетер) видят ряд положительных моментов в наличии монополий: стимулирует конкуренцию, инновационную деятельность, инвестиции.

Большинство же экономистов отмечает, что объем производства в условиях монополии, максимизирующий прибыль ниже, а цены выше, чем при совершенной конкуренции, отсюда не полное использование ресурсов.

В целом монополии ликвидируют равновесную цену, сдерживают совершенство техники и технологии (скупают и не используют новейшие патенты). Путем искусственных ограничений монополии тормозят производство, не стремятся к снижению издержек, общество не полностью использует свой экономический потенциал. Подсчитано, что монополизм ежегодно снижает объем ВВП на 0,5-2 %.

Но возможности получения сверхприбылей привлекают сюда и конкурентов. Таким образом, крупные предприятия не уничтожили конкуренцию, а сосуществуют вместе с ней. Имеется много предприятий, не входящих в монополистические объединения и соперничающих с ними. Это означает, что монополия не приводит к сосредоточению всего производства в руках единственной фирмы.

Таковы основные типы и критерии классификации монополий. Очевидно, что они далеко не однородны. Если, скажем, монополистические

структуры, относящиеся к первой и шестой группам опасны для экономики и должны быть демонтированы, то некоторые другие заслуживают иного отношения, скажем, государственные естественные монополии, монополии, связанные с лидерством на тех или иных направлениях НТП, технологические монополии, которые вполне совместимы с принципами функционирования рыночной экономики.

Но в роли монополий в экономике, в отличие от конкуренции, не все так однозначно.

В экономической науке приводятся аргументы, как против, так и в пользу монополий.

Аргументы «против» монополий

Неэффективность в распределении ресурсов. Максимизируя получаемую прибыль, монополисты идут на уменьшение объема производства и на установление более высоких цен, по сравнению с теми, которые существовали бы в данной отрасли, если бы была конкуренция. В конечном результате экономическое благосостояние общества становится меньше.

Непрогрессивность. Сущность данного аргумента заключается в том, что монополизм не способствует развитию НТП. Более того, зачастую монополисты склонны противиться техническим «улучшениям», которые могут вызвать внезапный моральный износ действующих машин и оборудования.

Неравенство в распределении доходов. Монополизм выступает как фактор, способствующий дифференциации доходов населения. Происходит это благодаря существованию барьеров для вступления в отрасль, в результате чего монополии получают соответствующие прибыли.

Политические опасности. Считается, что гигантские предприятия или корпорации оказывают влияние на правительство и это отражается на законодательстве и государственной политике, которые благоприятствуют не общественным интересам, а интересам монополистов. Скажем, чтобы получить выгодный контракт, субсидии и другие привилегии.

Вместе с тем существуют весомые аргументы в пользу монополий.

Продукция монополистических компаний отличается высоким качеством. Сущность данного аргумента сводится к тому, что высокое качество продукции позволяет монополиям завоевывать господствующее положение на рынке.

Эффект масштаба производства. Только крупные масштабы производства могут добиться низких издержек на единицу продукции и поэтому продавать ее потребителям по сравнительно низким ценам.

Научно-технический прогресс. Ряд исследователей придерживаются точки зрения, в соответствии с которой монополизированные отрасли, в частности, трех или четырех фирменные олигополии, благоприятствуют высоким темпам НТП. Монополизированные фирмы имеют и финансовые ресурсы и стимулы для проведения технологических исследований.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можем отметить противоречивый, а точнее двойственный характер монополистических объединений, а их возникновение есть объективный и закономерный результат развития процессов концентрации и централизации производства и капитала.

Учитывая это, государства всех стран стараются противостоять монополизму, поддерживая и поощряя развитие конкуренции. С этой целью разрабатывается и проводится антимонопольная политика государства.

Формирование в России эффективной и социально ориентированной рыночной экономики является одной из важнейших задач, осуществляемых в России преобразований. Важнейшей составляющей этого направления деятельности государства является развитие конкуренции и борьба с монополизмом. С этой целью оно разрабатывает и проводит антимонопольную политику, которая выступает одной из экономических функций государства.

Антимонопольная политика – это целенаправленная деятельность государства по защите и усилению конкурентных начал в экономике и созданию препятствий для возникновения монополий. Суть и смысл любой антимонопольной политики состоит в том, чтобы использовать все выгоды крупномасштабной экономики и нейтрализовать ее возможные негативные последствия, связанные с ослаблением конкуренции.

Центральным элементом антимонопольной политики государства является антимонопольное законодательство, которое представляет пакет законов, направленных на обеспечение успешного функционирования рынка и регулирование конкуренции между предприятиями и фирмами. Само по себе антимонопольное законодательство не создает систему свободного предпринимательства и конкуренции. Оно успешно может действовать в условиях уже существующей конкурентной рыночной системы, защищая и поддерживая последнюю.

Отправной точкой развития антимонопольного законодательства стали законы о конкуренции, разработанные и принятые в США. Первым таким законом был антитрестовский закон Шермана (1890 г.). Это был тот период, когда начали создаваться монополии. Закон Шермана признал незаконным создание монополии и сговор с целью создания монополии или ограничения свободы торговли, которые предполагают заключение соглашений о фиксированных ценах и ценах предлагаемых на аукционах.

Согласно этому закону, незаконная монополия существует и в том случае, когда только одна фирма поставляет продукты и услуги не потому, что они высшего качества, а потому, что конкуренция каким-либо образом подавлена.

Нарушение закона Шермана рассматриваются как преступные действия. Индивидуальные действия могут наказываться штрафом до 250 тыс.

долл. или тюремным заключением сроком до 3 лет. На корпорации может быть наложен штраф до 1 млн долл.

Закон Клейтона (1914 г.). Не влечет за собой уголовных наказаний. Он запрещает определенные виды деловой практики, такие как установление специальных тарифов для ряда потребителей, если это уменьшает конкуренцию и тяготеет к созданию монополии.

Однако не будут преследоваться экспортные картели, создаваемые для совместного выступления на мировом рынке.

Закон позволяет потребителям, понесшим убытки в результате противоправной деятельности требовать в суде возмещения своих потерь в трехкратном размере.

Закон Правительственной торговой комиссии (1914 г.). Согласно ему создаётся Правительственная торговая комиссия, на которую возлагается ответственность по защите общественности от ложной или вводящей в заблуждение рекламы.

Закон Целлера-Кефопера (1950 г.). Этот закон развил и дополнил закон Клейтона от 1914 г. Он также направлен против слияния компаний, если это может привести к ослаблению конкуренции.

Данные законы образуют костяк американского антимонопольного законодательства. На его основе было разработано европейское антимонопольное законодательство, которое является более мягким и либеральным. В нём объектом противодействия выступают не всякие монополии, а лишь те из них, которые ограничивают возможности конкуренции в том или ином секторе рынка.

Общая суть данных типов законодательства сводится к тому, что с его помощью государство стремится:

- поддержать конкуренцию и воспрепятствовать ограничению торговли;
- установить контроль за слиянием компаний;
- установить контроль за ценами.

С момента начала рыночных преобразований аналогичное законодательство стало разрабатываться и в России. Меры по борьбе с монополизмом в России определяются, главным образом, спецификой монополистических отношений в нашей экономике.

В настоящее время основным нормативным документом российского антимонопольного законодательства является Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Это главный и основной закон антимонопольного законодательства. Он заменил два закона: ФЗ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» 1991 г. и ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» 1999 г.

Федеральный закон «О защите конкуренции» был принят через 15 лет после начала рыночных преобразований, так как Закон от 1991 г.

остро нуждался в совершенствовании, преимущественно на основе обобщения правоприменительной практики. Появилась необходимость в обновлении всей правовой базы, чтобы она позволяла надёжнее пресекать злоупотребления рыночной властью, ущемление интересов хозяйствующих субъектов, применять штрафные санкции к юридическим и физическим лицам, включая должностных лиц федерального и региональных органов исполнительной власти, лучше и быстрее реагировать на безопасность и качество производимых товаров и услуг.

Учитывая особую значимость защиты конкуренции в российской экономике, Закон предусматривает совершенствование правового регулирования отношений по защите конкуренции, уточнение правовых основ государственной политики в этой сфере, обновление правового инструментария пресечения и предупреждения монополистической деятельности на товарных и финансовых рынках, а также унификацию понятийного аппарата законодательства и правового регулирования отношений по защите конкуренции.

В законе существенно модифицировано понятие доминирующего положения хозяйствующего субъекта. Снижено пороговое значение доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке с 65 % до 50 %, начиная с которого положение такого хозяйствующего субъекта на товарном рынке признается доминирующим (если такой хозяйствующий субъект не докажет обратное).

Закон содержит принципиально новый подход к контролю монополистической деятельности. В отношении злоупотребления доминирующим положением, ограничивающим конкуренцию, установлен перечень нарушений, в отношении которых не требуется доказательства их негативного влияния на конкуренцию. К таким видам монополистической деятельности относятся:

- установление, поддержание монопольно высоких (низких) цен;
- изъятие товара из обращения, целью или результатом которого является создание или поддержание дефицита на рынке, либо повышение цен;
- нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования;
- сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии безубыточной возможности их производства;
- установление различного уровня цен различным покупателям, приобретающим один и тот же товар;
- установление (поддержание) цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат) наценок;
- раздел рынка по территориальному принципу, по объёму продаж или закупок, по ассортименту реализуемых товаров либо по кругу продавцов или покупателей (заказчиков).

Другими нормативными документами, входящими в российское антимонопольное законодательство, являются:

- Закон РФ «О естественных монополиях» 1995 г. В данном Законе речь идет о регулировании тех сфер и отраслей, в которых развитие конкуренции невозможно или неэффективно: транспортировка нефти, газа, услуги порта, связи и т.п. В этих отраслях устанавливаются государственные цены и тарифы, государство контролирует любые сделки по приобретению собственности, продажу или сдачу в аренду основных фондов.

- Закон РФ «О финансово-промышленных группах» 1995 г.;

- Закон РФ «О некоммерческих организациях» 1996 г.;

- Закон РФ «Об иностранных инвестициях в Российскую Федерацию» 1999 г.;

- Закон РФ «О рекламе» 2006 г. (№ 38-ФЗ) и другие законы.

Для реализации антимонопольного законодательства в РФ создана и действует, как уже было отмечено, Федеральная антимонопольная служба (ФАС), а в регионах – ее территориальные управления. Ими ведется единый государственный реестр предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке.

Таким образом, антимонопольная политика России преследует следующие главные цели – преодоление исторически сформировавшегося высокомонополизированного производства и развитие эффективной и добросовестной конкуренции. Ограничение и пересечение монополистической деятельности, не утрачивая своей актуальности, должно вестись в общем русле государственной конкурентной политики.

4. Предпринимательская деятельность

Предпринимательство как производственно-хозяйственная деятельность является результатом реализации частной формы собственности. Вместе эти две категории (предприниматель-товаропроизводитель и частная собственность) образуют фундамент, на котором основывается функционирование рыночной экономики.

Следует отметить, что в современных условиях в обыденном сознании людей закрепилось упрощенное понимание и толкование предпринимательской деятельности. Предпринимательство отождествляется с любым бизнесом. Это не совсем верно. Поэтому существует объективная необходимость научного понимания природы, принципов, организационно-правовых форм и видов предпринимательской деятельности.

Однако сегодня всего этого также недостаточно. В современных условиях Россия нуждается в дальнейшем фундаментальном научном и методическом обеспечении быстро развивающегося предпринимательства. Без его развития невозможно встать на путь устойчивого хозяйственного

прогресса и войти в мировую экономику в качестве равного субъекта международных отношений.

В современных условиях предпринимательство является одновременно и важнейшим фактором производства (экономическим ресурсом) и условием функционирования и развития экономики. Поэтому можно сказать, что развитие рыночной системы хозяйствования – это развитие экономики предпринимательского типа.

В отечественной экономической литературе есть немало определений понятия «предпринимательство». Наиболее удачными представляются те из них, где оно трактуется как специфический (по сравнению с землей, капиталом и трудом) фактор воспроизводства. Его специфика и функции заключаются в том, что данный субъект предпринимательской деятельности – предприниматель, способен особым образом соединять и комбинировать экономические ресурсы.

Предпринимательство как процесс прямо и непосредственно связано с личностными качествами предпринимателя, будь он конкретный человек или коллектив индивидов.

К основным качествам или способностям предпринимателя следует отнести такие умения как:

- принимать нестандартные новаторские решения в стандартных и, особенно, в неопределенных ситуациях;
- генерировать новые производственные идеи, оценивать их перспективность с точки зрения получения дополнительного дохода;
- оперативно оценивать рыночную конъюнктуру с позиции получения дополнительной прибыли;
- рисковать ради достижения цели. Риск является одной из важнейших особенностей предпринимательской деятельности.

Кто же такой предприниматель исходя из данных качеств?

Коротко, в самом общем виде ответ на этот вопрос заключается в следующем. Предприниматель – это человек (или группа людей), который берет на себя риск и ответственность за организацию и управление производством, таким образом, чтобы в перспективе получился дополнительный доход. Данный доход является конечной целью и главным мотивом предпринимательской деятельности. Этот доход идет потом на развитие предпринимательской деятельности и увеличение богатства самого предпринимателя.

Качества или способности предпринимателя реализуются через выполнение им ряда функций. Основными из них являются следующие. Предприниматель:

- берет на себя инициативу соединения факторов производства в единый процесс производства товаров и услуг с целью получения прибыли;
- определяет стратегию и тактику поведения предприятия, принимает на себя всю ответственность за успех или неудачу;

- внедряет в процесс производства новаторские идеи, новые продукты, новые технологии, новые формы организации труда.

Основным условием развития предпринимательства является свободная хозяйственная деятельность. Только при ее наличии предприниматель может реализовать свои функции. Но следует отметить, что не всякий человек может стать предпринимателем. Мировой опыт свидетельствует, что из 100 человек только 5-6 становятся предпринимателями. Остальные покидают этот бизнес.

Исходя из вышеперечисленных качеств и функций, которыми должен обладать предприниматель, мы можем дать определение предпринимательской деятельности. В ГК РФ (ст. 2) она характеризуется следующим образом: «Предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицам, зарегистрированным в установленном законом порядке».

Описанный процесс во всем многообразии его организационных, экономических и других элементов и составляет глубинную сущность предпринимательской деятельности как экономического явления, которая коренным образом отличается от других традиционных видов хозяйственной деятельности (заводов, фабрик и т.д.). Им не присущ дух инициативы, новаторства и ответственности.

Кроме того, в отличие от других видов хозяйственной деятельности, предпринимательская деятельность, как правило, относится к малому и среднему бизнесу. Но очень часто предприниматель работает и в одиночку, привлекает к своему труду членов своей семьи. Поэтому численность предпринимателей довольно велика. Например, в США действует более 15 млн мелких фирм, фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей и т.д. В России их насчитывается около 5 млн.

Предпринимательству свойственна также относительная кратковременность бизнеса, операций и сделок. Для него важно, чтобы в целом прибыль была больше, чем затраты. Вместе с тем, предпринимательская деятельность, не только не исключает, но и предполагает участие в крупных долговременных проектах.

Для успешного развития предпринимательской деятельности нужны не только личные качества, но и благоприятная общественная обстановка, в том числе наличие среднего класса. В обществе должен быть авторитет предпринимательства, уважение к его хозяйственной деятельности как значимой социальной функции.

Россия в настоящее время переживает ответственный период создания предпринимательства заново как хозяйственной системы, которая станет фундаментом будущей свободной экономики. Смысл этой созидательной работы заключается в пробуждении и возрождении существовавших

до 30-х гг. XX столетия форм предпринимательства, но с учетом достижений современной экономической науки и хозяйственной практики.

Таким образом, предпринимательская деятельность есть результат исторического и экономического развития общества. По мере дальнейшего развития экономики и рыночных отношений значимость предпринимательства будет только повышаться.

Всякая производственная деятельность хозяйствующих субъектов осуществляется в рамках определенных организационно-правовых форм, типов и видов предприятий. В настоящее время во всех развитых странах, в том числе и в России, существует их большое разнообразие.

Если говорить об организационно-правовых формах предприятий, в которых осуществляется хозяйственная деятельность, то их тоже достаточно много и все они законодательно закреплены в Гражданском кодексе РФ.

В Российской Федерации, в связи со вступлением в силу 1 сентября 2014 г. Федерального закона от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой ГК РФ и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ» произошло изменение наименований юридических лиц в части указания их организационно-правовой формы. Большое количество существовавших форм было объединено под одни наименованием.

В настоящее время в соответствии с ГК РФ основными организационно-правовыми формами предприятий являются следующие:

Индивидуальные (единоличные) предприятия. Это дело, которым владеет один человек. Это такая организационно-правовая форма, которая во всех своих проявлениях выходит на единственного хозяина-собственника предприятия. Организовав предприятие, такое физическое лицо несет все необходимые затраты по его организации и функционированию, равно как и единолично присваивает и распоряжается всем полученным доходом. Одновременно данный собственник несет и всю полноту ответственности всем своим имуществом за любые убытки, которые терпит предприятие.

Индивидуальные предприятия, как правило, характерны для малого бизнеса, где собственник одновременно выступает и как работник, так как труд и капитал персонифицируются в одном и том же лице. Сюда же относятся семейные фирмы и мелкие предприятия, когда один из членов семьи выступает от имени семьи как юридическое лицо, ответственное за его хозяйственную деятельность.

Но единоличное предприятие может базироваться не только на собственности одного лица, но и на найме рабочей силы. В этом случае капитал нанимает труд, который ограничивается выплатой только заработной платы, тогда как результаты хозяйственной деятельности присваиваются единолично собственником предприятия. Поэтому индивидуальные предприятия могут варьироваться по характеру хозяйственной деятельности в широком диапазоне, начиная с хозяйственника, и заканчивая предприни-

мательской деятельностью, основанной на найме десятков и сотен работников.

Данная форма бизнеса имеет чрезвычайно широкое распространение.

Преимущества ее заключаются в том, что это наиболее простой и дешевый способ организации бизнеса. Собственник – сам себе хозяин, у него велик стимул деятельности.

Недостатки: ограниченность финансовых ресурсов для роста, недоступность выгоды от специализации функций управления и сбыта, неограниченная ответственность. Самостоятельный предприниматель рискует не только активами фирм, но и своими личными активами. Если активы предприятия недостаточны для удовлетворения притязаний кредитора, то последние могут подать иск против личной собственности владельца. Это может привести к потере личного имущества, такого как машины, дома, сбережений.

Товарищества (партнерства). Суть данной организационно-правовой формы заключается в том, что два или более отдельных лица договариваются о владении предприятием и его управлении. Они объединяют свои финансовые ресурсы и умение вести дела, распределяют риски, прибыли и убытки.

Это происходит тогда, когда у тех или иных лиц оказывается недостаточно капитала, чтобы открыть дело, или его не хватает для расширения деятельности уже функционирующего предприятия, они объединяют свои капиталы и создают различного рода товарищества.

Данная форма организации предприятия базируется на партнерской или долевой частной собственности на средства производства. В данном случае происходит раздвоение отношений собственности. С одной стороны, каждый участник товарищества владеет вполне определенной частью собственности, в соответствии с которой он присваивает соразмерную его капиталу величину дохода от результатов хозяйственной деятельности. С другой стороны, отношения распоряжения имуществом и хозяйственной деятельностью товарищества осуществляются совместно всеми участниками данного предприятия.

Различают следующие организационные структуры или разновидности товариществ.

1. Полное товарищество. Данное товарищество предполагает организацию предприятия, находящегося в совместной собственности двух или более лиц, которые несут всю полноту ответственности за результаты хозяйственной деятельности не только в рамках своей доли или имущества предприятия, но и всем своим имуществом и имуществом всех партнеров. Поэтому если предприятие несет убытки, то их возмещение осуществляется в соответствии с тем, что каждый из партнеров лично ответственен за долги предприятия, вне зависимости от его доли участия или формы участия в хозяйственной деятельности. Партнер по бизнесу в данном случае

ставит на карту все свое имущество. При этом полное товарищество не является юридическим лицом, таковым остаются участники полного товарищества.

2. Товарищество на вере. В отличие от полного товарищества участники товарищества на вере подразделяются на две группы: полных товарищей и участников-вкладчиков. Полные товарищи несут солидарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом, тогда как участники-вкладчики – только в пределах величины своих вкладов в товарищество. При этом последние не отвечают по имущественным обязательствам полных товарищей.

Товарищество на вере может создаваться как физическими, так и юридическими лицами, но последние сохраняют за собой самостоятельность и права юридического лица.

Хозяйственные общества. Представляют собой объединение индивидуальных капиталов для достижения коммерческих целей. Наличие устава и учредительного договора обязательно. Может быть использован наемный труд. Личное участие в работе хозяйственного общества не обязательно. Различают следующие организационные структуры хозяйственных обществ.

1. Общество с ограниченной ответственностью формируется за счет вкладов физических и юридических лиц. Его участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах своих вкладов. В отличие от товариществ общество с ограниченной ответственностью является самостоятельным юридическим лицом, которое несет всю полноту ответственности по обязательствам имуществом общества.

Максимальное количество участников составляет 50 человек. Минимальный размер уставного капитала равен 100 минимальным окладам. Участие членов общества в его деятельности не обязательно. Достаточно внесения вкладов.

Между товариществами и обществами с ограниченной ответственностью много общего. Поэтому анализ их основных преимуществ и недостатков можно объединить.

Основными преимуществами товариществ и обществ являются следующие: легко организовываются, бюрократические процедуры необременительны (заключается письменное соглашение и утверждается устав). Более высокая степень специализации. Менее ограничены финансовые ресурсы.

Недостатки: несовместимость в некоторых случаях интересов партнёров, что делает управление неповоротливым и затруднительным. Финансовых ресурсов трёх или четырёх партнёров может не хватить для роста. Выход одного участника, или смерть партнёра, как правило, ведут за собой распад фирмы. Каждый партнёр несёт ответственность не только за

результат собственных управленческих решений, но и за последствия действий любого другого партнёра.

2. Акционерные общества (корпорации). Акционерные общества – это наиболее демократическая форма бизнеса, потому, как купить акции и стать акционером (и тем самым собственником) предприятия, может стать любой человек.

Это такая правовая форма организации бизнеса, в которой основные признаки хозяйственной деятельности (труд, управление и распоряжение результатами хозяйственной деятельности) разъединены между собой. Владение выражается в пакетах акций. Владельцы корпораций называются держателями акций. Акционерные общества бывают разных видов. В частности различают:

Публичные (открытые) акционерные общества представляет собой объединение физических и юридических лиц для хозяйственной совместной деятельности. Имущественную ответственность каждый участник такого общества несёт в пределах принадлежащих ему акций, которые он может отчуждать без согласия других акционеров. Юридические лица-акционеры сохраняют самостоятельность и права юридического лица.

Достоинства акционерного общества публичного типа заключаются в том, что оно продолжает существовать до тех пор, пока не будет реорганизовано или ликвидировано. Причём может происходить многократная ротация, обновление участников данного общества. Вне зависимости от смены собственников акционерное общество продолжает функционировать. Акции общества продаются свободно.

Непубличные (закрытые) акционерные общества представляет такое общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или любого заранее определённого круга лиц. Число участников такого общества не должно превышать числа, установленных законом об акционерных обществах, в противном случае оно подлежит преобразованию в открытые акционерные общества.

Основные преимущества. Способ финансирования продажи акций и облигаций позволяет привлекать сбережения многочисленных лиц. Через фондовую биржу можно изъять свои ценные бумаги из одной фирмы и вложить их в другую. Более лёгкий доступ к банковскому капиталу. Ограниченная ответственность. Владельцы корпораций рискуют только той суммой, которую они вложили в покупку акций. Их личные активы не ставятся под угрозу, даже если корпорация пойдёт ко дну. Кредиторы могут предъявлять претензии к корпорации как юридическому лицу, но не к владельцам корпорации как частным лицам.

Применение технологии массового производства, возможность использования специализированных кадров в каждой из сфер деятельности дают преимущества в производительности.

Недостатки. В корпоративные формы бизнеса заложены возможности для некоторых злоупотреблений. Хотя это запрещено законом, корпоративная форма бизнеса может стать базой для выкупа и продажи не имеющих никакой стоимости ценных бумаг. Так как корпорация является юридическим лицом, некоторые недобросовестные владельцы компаний иногда получают возможность избегать личной ответственности за сомнительную деятельность.

К недостаткам акционерных обществ относится и двойное налогообложение: первый раз облагается прибыль корпорации, второй раз – часть личного дохода владельца (дивиденды). Следует отметить также и бездеятельность типичного держателя акции. Большая часть владельцев акций не использует право участия в голосовании или же использует его формально. Один голос не играет, в сущности, никакой роли. Не использование права голоса или полная передача полномочий официальным лицам корпораций ведет к тому, что последние получают возможность самостоятельно определить судьбу компании.

Надо отметить и следующие неудобства. Акционерное общество, чьи акции находятся в публичной продаже, отказывается от своих прав на коммерческую тайну. Закон требует, чтобы большие, публичные корпорации предоставляли информацию о своих финансах, об операциях всем заинтересованным лицам. В целом преимущества не сравнимы с недостатками.

Решающим фактором в вопросе, какую форму бизнеса выбрать, является потребность в денежном капитале.

Большое количество различных кооперативов и обществ (жилищный, гаражный, садоводческий, кредитный и т.д.) было объединено под одним наименованием «Потребительский (производственный) кооператив».

Потребительский кооператив представляет собой объединение граждан для совместной хозяйственной деятельности, сформированное на их личном труде и ином участии. В качестве исключения членами кооператива могут быть и юридические лица. Членов кооператива должно быть не менее пяти.

Изначально имущество кооператива создается из паевых взносов его членов, минимальный размер которых не определен. Его члены несут субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива в порядке, установленном уставом. Каждый член кооператива имеет только один голос, прибыль. Прибыль распределяется в соответствии с трудовым участием его членов (а не пропорционально размерам пая каждого из членов кооператива).

Государственные предприятия. Опыт многих стран с развитой рыночной экономикой показывает, что государственные предприятия при экономических методах регулирования могут успешно развиваться наряду с негосударственным сектором экономики и быть достаточно эффективными. Они могут быть как коммерческими, так и не коммерческими орга-

низациями. Сфера их деятельности, как правило, определяется государством, а не рынком.

Государственные предприятия – организационно-правовая форма хозяйственной деятельности, создаваемая (учреждаемая) непосредственно органом государственного управления за счет бюджетных ассигнований и (или) вкладов других государственных предприятий. Они могут быть казенными, бюджетными и автономными.

Разновидностью государственных предприятий являются муниципальные предприятия, учреждаемые по закону органами местного самоуправления (торговое, бытового обслуживания). Они также могут быть казенными, бюджетными и автономными.

К государственным предприятиям, как правило, относят предприятия, являющиеся жизненно важными для экономики, требующие больших инвестиций, а также традиционно убыточные: черная металлургия, угледобыча, транспорт, электроэнергетика, газодобыча, космическая промышленность и т.д.

Государственные предприятия могут иметь и форму акционерного общества, в котором контрольный пакет акций принадлежит государству.

В рамках государственных предприятий могут создаваться унитарные предприятия. Это предприятия, не наделены правом собственности на имущество. В нем все сотрудники – наемные лица. Различают унитарные предприятия трех уровней: федерального, регионального и муниципального.

Кроме того, унитарные предприятия подразделяются на предприятия, созданные на праве хозяйственного ведения, либо на основе оперативного управления.

Разновидностью государственных унитарных предприятий являются казенные предприятия. Они создаются непосредственно Правительством РФ на федеральном уровне и принадлежат только государству. Им разрешается лишь оперативно управлять, но не заниматься хозяйственной деятельностью (например, предприятия оборонной промышленности).

К вышеизложенному следует добавить, что на практике существуют самые различные объединения предприятий и фирм. К таким объединениям относят: ассоциации, консорциумы, картели, тресты, концерны, холдинги. Фирмы, входящие в их состав, сохраняют свою самостоятельность, права юридического лица, действуют в рамках заключенного между ними соглашения (ассоциации, кредитных и фермерских хозяйств, брокеров, предпринимателей мелкого и среднего бизнеса).

Вместе с тем необходимо отметить, что идеальных форм организации предприятий нет. Каждая из вышеперечисленных имеет свои недостатки и преимущества, а поэтому окончательный выбор зависит от конкретных условий. Он определяется целями, которые ставит перед собой предприниматель, а также юридическими, социальными и экономическими соображениями.

Такова сущность и характерные черты основных организационно-правовых форм предприятий.

Следует также отметить и то, что в соответствии с ГК РФ все участники предпринимательской деятельности имеют деление по юридическому статусу. Это связано с тем, что один и тот же тип организации предпринимательской деятельности может включать в себя неоднородные по своему характеру отношения имущественных правомочий, что требует их правового оформления. Поэтому на практике предпринимательская деятельность осуществляется в конкретных организационно-правовых формах.

Согласно ГК РФ, все участники предпринимательской деятельности по своему юридическому статусу делятся на физических и юридических лиц.

Физические лица – это индивидуальные предприниматели и крестьянские хозяйства.

Юридические лица – это различные предприятия и организации, которые имеют обособленное имущество, самостоятельный баланс, могут приобретать имущественные и неимущественные права и отвечают своим имуществом по обязательствам. Наиболее распространенной формой юридических лиц являются хозяйственные товарищества и акционерные общества.

Дальнейшая характеристика предпринимательской деятельности предполагает ее рассмотрение с точки зрения размеров самих предприятия, т.е. численности работников, занятых в процессе производства. Это один из основных критериев классификации предприятий.

В соответствии с ФЗ РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», начиная с 1 января 2008 г., используется следующая градация предприятий:

- микропредприятия – до 15 человек;
- малые предприятия – от 16 до 100 человек;
- средние предприятия – от 101 до 500 человек;
- крупные – свыше 500 занятых;
- особо крупные – свыше 1000 занятых.

Поскольку между микропредприятиями и малыми предприятиями много общего, то в реальной хозяйственной практике они объединяются в единое целое. И таким образом, получается, что все предприятия с точки зрения своих размеров, делятся на:

а) малые; б) средние и в) крупные. Это также один из главных и основных критериев, который используется в законодательстве для разграничения предпринимательской деятельности.

Данное деление позволяет государству более точно дифференцировать меры государственной поддержки их деятельности.

К сожалению, развитие в России предпринимательской деятельности сопровождается процессами её криминализации и коррупции, которые вместе взятые, приводят к возникновению еще одного вида предпринимательства, которое получило название теневого предпринимательства.

Теневое предпринимательство – это чрезвычайно многогранное явление, охватывающее все формы и виды предпринимательской деятельности. Это касается, в первую очередь, финансово-коммерческой и торгово-посреднической деятельности, которые по своей направленности, содержанию, характеру и форме часто противоречат действующим законам и осуществляются вопреки государственному регулированию экономики и политики государства в современном российском обществе.

Теневое предпринимательство, наряду с криминализацией общества выступают негативными факторами, осложняющими функционирование российской экономики.

Для теневых экономических отношений характерны следующие признаки:

- осуществление экономических отношений за рамками законодательных актов;
- противоправный характер экономических отношений, полный или только частичный (например, уклонение от уплаты налогов при осуществлении вполне легальной деятельности);
- охват экономическими отношениями всех стадий процесса управления, начиная с принятия управленческих решений на разных уровнях экономики и завершая процессом реализации теневых управленческих решений;
- особый побудительный мотив для принятия теневых экономических решений или осуществления теневых экономических действий, в основе которого лежит теневой материальный интерес одного лица или группы лиц, как правило, носящий корыстный характер;
- скрытый от общественности и государственных органов характер, что обусловлено несоответствием теневых отношений экономическим интересам общества и государства.

В основе теневой предпринимательской деятельности лежит теневая экономика.

Теневая экономика в России имеет значительные масштабы. По разным оценкам, масштабы российской теневой экономики составляют от 24 % до 50 % ВВП. Разброс в оценках масштабов теневой экономики связан как с разной трактовкой объекта изучения, так и с неустойчивыми характеристиками прямых методов измерения.

Широко распространенными формами теневых криминальных экономических отношений стали сокрытие предпринимательской деятельности и доходов от нее, а также неуплата налогов.

Преодоление криминального характера теневого предпринимательства предполагает осуществление конкретных мер, без которых невозможно преодолеть данный теневой бизнес.

Таким образом, теневое предпринимательство двояко воздействует на экономику. Оно, с одной стороны, не приемлет законов цивилизованно-

го рынка и в этом понимании становится мощным тормозом на пути его развития. С другой стороны, дельцы теневого бизнеса, пуская в оборот свои капиталы, заставляют быстрее переходить общество на рыночные отношения.

В целом криминальные отношения теневого предпринимательства включают все виды экономической преступности и, помимо этого, корыстные общеуголовные преступления, особенно в наиболее общественно опасной их форме проявления – организованной преступности. Сегодня ни одна хозяйственная сделка, ни одно решение в предпринимательской деятельности практически не обходится без взятки. Приобрел широкие масштабы «бюрократический», «чиновничий» рэкет, уголовный рэкет.

Таким образом, теневое предпринимательство – это чрезвычайно многогранное явление, охватывающее все виды предпринимательской деятельности. Это касается, в первую очередь, финансово-коммерческой и торгово-посреднической деятельности, которые по своей направленности, содержанию, характеру и форме часто противоречат действующим законам и осуществляются вопреки государственному регулированию экономики и политики государства в современном российском обществе.

Таковы основные виды предпринимательской деятельности и их характерные черты.

5. Факторы производства, издержки производства и прибыль

Для того чтобы начать процесс производства необходимо наличие четырёх основных экономических ресурсов (факторов производства), которыми являются: труд, капитал, земля и предпринимательские способности. Все они являются разными и по-разному участвуют в создании стоимости того или иного продукта. Одни – в большей степени, другие – в меньшей.

Но, не смотря на эти различия, у них есть и общие черты, которые их объединяют. Первая: экономические ресурсы могут отчуждаться от своих собственников на определённый срок в результате их купли-продажи. В этом случае возникает рынок услуг каждого из экономических ресурсов, каждый из которых является составной частью рыночной экономики.

В частности, труд создает рынок труда, на котором работник нанимается на работу на оговоренный период времени. Капитал создает рынок капитала, на котором элементы реального капитала продаются и покупаются или сдаются во временное пользование (аренду). Земля создает рынок земли, на котором земельные участки также или продаются, или покупаются, или сдаются в аренду. Предпринимательская способность создает рынок предпринимательских способностей. На данном рынке предпринимательство выступает как особый тип экономического мышления и харак-

теризуется совокупностью различных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности.

Вторая общая черта: каждый из экономических ресурсов обладает способностью создавать свой доход, который называется факторным доходом. Трудом создается заработная плата, капиталом – процент, землей – рента, предпринимательской деятельностью – прибыль.

Капитал является одним из важнейших экономических ресурсов и очень сложной экономической категорией. В переводе с латинского «капитал» *capitalis* означает – главный. В экономической науке существуют и самые разнообразные трактовки этого понятия. Они даются в рамках денежной, «временной», марксистской теорий, теории «человеческого капитала», а также «вещной».

«Денежные» теории связывают понятие капитала с деньгами, ценными бумагами, финансовыми ресурсами или, другими активами фирмы, поскольку деньги являются универсальным товаром, который можно использовать для выплаты заработной платы и расчетов с поставщиками, инвестирования в развитие производства.

Ряд экономистов считают, что капитал – это время, ибо для получения дохода нужен период времени. Причем доход является своего рода вознаграждением за отказ от удовлетворения текущих потребностей ради их удовлетворения в будущем.

Согласно марксистской теории, капиталом является стоимость, приносящая прибавочную стоимость или самовозрастающая стоимость. Источником самовозрастания капитала является прибавочная стоимость, которая создается трудом наемных работников и присваивается капиталистом.

Теории «человеческого» капитала основываются на достижениях научно-технического прогресса, который выявил огромную роль и значение знаний, образования и личности человека. Согласно этой теории, к «человеческому капиталу» относят знания, умения, навыки людей, приобретаемые посредством образования, профессиональной подготовки и практического опыта и которые могут быть использованы в производстве товаров и услуг. Величина «человеческого капитала» оценивается потенциальным доходом, который он способен приносить.

Согласно «вещной» трактовке, капитал отождествляется со средствами производства, которые можно использовать для производства других товаров. Это наиболее распространенная и глубокая трактовка понятия «капитал», восходящая еще к таким экономическим школам как физиократы, которые в качестве капитала рассматривали землю. А у представителей классической политической экономии, в частности – А. Смита в качестве капитала выступали накопленные блага и труд, у Д. Рикардо – это инвестированные средства производства.

В данных трактовках капитал предстает как средства производства или запас производственных благ (ресурс длительного пользования), со-

зданных в экономике для производства других товаров. Именно таким образом, он трактуется при рассмотрении его в качестве экономического ресурса или фактора производства. В этом качестве мы и будем его рассматривать, т.е. придерживаться «вещной» трактовки понятия капитал.

В качестве средств производства капитал существует в двух основных формах: а) в форме физического (реального) капитала и б) в форме финансовых активов. Физический капитал находится в распоряжении предприятий, а в форме финансовых активов – в распоряжении домохозяйств.

Мы будем рассматривать капитал в физической (реальной) форме. Физический капитал делится на два вида: основной и оборотный (или основные и оборотные производственные фонды – по принятой в России терминологии).

К основному капиталу, как правило, относят средства производства и другое имущество, служащие больше одного года. Это, прежде всего – здания, сооружения, станки, механизмы, машины, оборудование, транспортные средства, объекты инфраструктуры и т.д.

В процессе своего функционирования основной капитал подвержен физическому и моральному износу.

Физический износ происходит тогда, когда под воздействием физических сил, технических и экономических факторов основные производственные фонды постепенно изнашиваются и утрачивают свои свойства, приходят в негодность и не могут больше выполнять свои функции. Физический износ частично восстанавливается путем ремонта, реконструкции, модернизации.

Моральный износ проявляется в том, что устаревшие основные производственные фонды по своей конструкции, технической характеристике, производительности, экономичности, качеству выпускаемой продукции отстают от новейших образцов. Речь идет о том, что основные производственные фонды физически могут быть новыми, но морально они уже устарели, так как появились новые, более производительные средства производства.

Различают два вида морального износа:

- моральный износ первого вида представляет износ, обусловленный удешевлением производства машин прежней конструкции, вследствие снижения затрат на их производство и повышения производительности труда;

- моральный износ второго вида представляет износ, связанный с созданием машин того же назначения, но более совершенной конструкции, что создает условия для снижения затрат на единицу производимой продукции.

Изношенные станки и механизмы подлежат восстановлению. Восстановление основных фондов может быть полным и частичным. Полное – после их полного физического износа и осуществляется путем замены старого оборудования новым.

Частичное восстановление предполагает замену отдельных частей деталей посредством их ремонта.

Наряду с восстановлением в натуральной форме осуществляется экономическое восстановление – через систему амортизации.

Амортизация – возмещение износа основных производственных фондов путем включения их стоимости в издержки произведенной продукции. Она осуществляется с целью накопления денежных средств для последующего полного или частичного воспроизведения основных фондов. Это весьма важная статья себестоимости, т.к. слишком высокая ее величина значительно увеличит издержки, а значит, снизит конкурентоспособность, прибыль и т.п. Заниженная доля удлинит срок основных производственных фондов (ОПФ), а это ведет к их старению, снижению конкурентоспособности, потере позиций на рынке.

Для более быстрого внедрения в производство достижений научно-технического прогресса применяют метод ускоренной амортизации, в этом случае ежегодная норма амортизационного отчисления увеличивается, но не более чем в два раза.

Для оценки эффективности и уровня использования основных фондов применяется система показателей.

Фондоотдача = $ВП/ОПФ$, где ВП – стоимость валовой продукции;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Рост фондоотдачи означает, что если снижаются затраты предприятий, инвестированные в основные фонды, в расчете на единицу продукции, то снижаются и издержки ее производства.

Фондоемкость = $ОПФ/ВП$, т.е. это обратный показатель фондоотдачи.

Основные фонды составляют производственный аппарат предприятия и экономики и определяют технический уровень производства. Рост основных фондов сопровождается увеличением фондовооруженности труда, являющейся материальной основой роста производительности труда и характеризующей уровень оснащенности работников основными фондами.

Фондовооруженность = $ОПФ/Т$, где Т – среднегодовая численность работников.

Пути повышения эффективности использования основных производственных фондов могут быть следующими:

- внедрение достижений научно-технического прогресса;
- совершенствование структуры основных производственных фондов;
- сокращение простоев оборудования;
- совершенствование организации производства и т.д.

Для обеспечения бесперебойного процесса производства предприятию необходимы и оборотные средства.

К оборотному капиталу (оборотным средствам) относятся все средства производства, затраты на которые окупаются, как правило, в течение одного года. Оборотные средства включает в себя сырье и материалы, топ-

ливо и энергию, полуфабрикаты, быстро изнашивающийся инструмент, а также денежные средства.

Оборотные средства составляют примерно четвертую часть всех производительных фондов промышленности, но в общем объеме текущих затрат на производство продукции на их долю приходится более 80 %.

Улучшение использования оборотных средств находит выражение в снижении материалоемкости продукции. Она определяется отношением стоимости потребленных оборотных фондов к стоимости выпущенной продукции. Вариантами этого показателя могут быть энергоемкость, металлоемкость и т.д.

По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные и заемные (кредит банка, кредиторская задолженность и т.д.).

Оборотные средства постоянно находятся в движении, совершая кругооборот. Из сферы обращения они переходят в производство, затем опять в сферу обращения. Время, в течение которого оборотные средства проходят период производства и период обращения называется периодом оборота оборотных средств.

Данный период характеризует среднюю скорость движения средств на предприятии и не совпадает по срокам производства и реализации. Чем меньше время оборота, тем лучше для предприятия, т.к. в этом случае требуется наименьший размер оборотных средств.

Ускорение времени оборота фондов по своему экономическому значению равноценно экономии капитальных вложений и рабочего времени на создание и освоение новых фондов. Очень важно помнить, что производство прибыли зависит не только от величины прибавочной стоимости на единицу товара, но и от самого движения капитала. Ускорение оборота увеличивает прибыль, что немаловажно для предприятия в рыночной экономике.

Пути повышения эффективности использования оборотных средств:

- внедрение новой техники;
- совершенствование организации производства и труда;
- рациональное использование экономических ресурсов;
- соблюдение условий поставки ресурсов и товаров;
- приближение поставщиков к потребителям;
- расширение складской системы материально-технического обеспечения.

Как экономический ресурс капитал образует свой рынок – рынок капитала.

Рынок капитала является составной частью общего рынка экономических ресурсов. Это рынок, на котором продаются и покупаются инвестиционные ресурсы (здания, сооружения, станки, механизмы и т.д.), используемые предприятиями для производства продукции.

Рассмотрим, что собой представляет спрос и предложение на данном рынке.

Спрос на капитал – это спрос на средства производства со стороны бизнеса в форме машин, станков, механизмов, оборудования и т.д. Спрос на капитал является производным, так как он зависит от спроса на готовую продукцию. Субъектом спроса выступает бизнес (предприниматели).

Под воздействием научно-технического прогресса (открытие новых источников энергии, разработка новых технологий, создание новых потребительских товаров и т.п.) кривая спроса на капитал может сдвинуться вправо.

Предложение капитала. Это предложение денежных ресурсов со стороны потребителей, осуществляемое в форме инвестиций при помощи коммерческих банков и инвестиционных фондов. Субъектами предложения капитала являются домашние хозяйства (потребители). Но это не следует понимать в том смысле, что население предлагает бизнесу станки, машины, оборудование в физическом их выражении. Предложение инвестиций (денежных ресурсов) происходит при помощи финансовых посредников (коммерческих банков, инвестиционных фондов и т.п.).

На предложение капитала оказывают влияние следующие факторы – величина процентной ставки, экономическая ситуация в стране, инфляция и т.д.

Здесь мы вплотную приближаемся к пониманию сущности процента. Ведь те рыночные субъекты (потребители), которые предлагают капитал, отказываются от самостоятельного альтернативного его применения. Так, предлагая через финансовых посредников свои денежные средства бизнесмену, вы, в сущности, отказываетесь от широкого круга возможностей: открыть собственное дело и получить доход; поехать отдыхать на престижный курорт (получить полезность), купить участок земли и получить арендную плату и т.д. Другими словами, чем большую сумму капитала вы предлагаете в ссуду, тем больше его предельная альтернативная стоимость, или предельные издержки упущенных возможностей.

Равновесие на рынке капитала. Для этого мы объединим анализ спроса на капитал с анализом предложения. Если эту ситуацию рассматривать графически, то необходимо соединить график спроса на капитал и график предложения капитала.

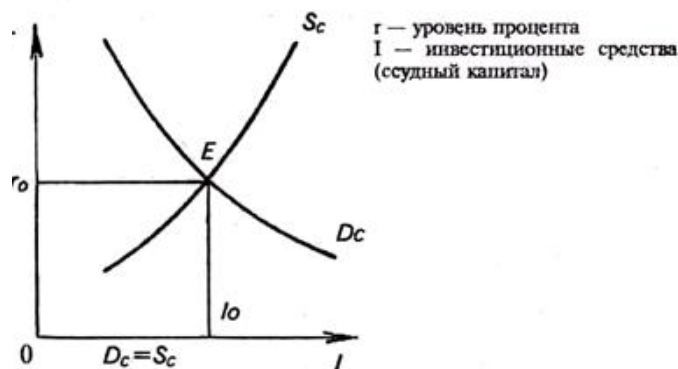


Рисунок 4. Равновесие на рынке капитала.

Равновесие на рынке капитала будет определяться пересечением кривых спроса и предложения. Оно устанавливается в точке пересечения кривых D_c и S_c . В точке E спрос на ссудный капитал совпадает с его предложением. Равновесной ценой будет являться равновесная ставка процента. Равновесная ставка процента – это цена, выплачиваемая собственникам капитала за использование занимаемых у них на определенный срок средств.

Такова самая общая характеристика капитала как важнейшего экономического ресурса, рассмотренного с точки зрения его сущности и структуры, а также рынка, который создается данным ресурсом.

Земля и особенности сельскохозяйственного производства.

Земля является важнейшим экономическим ресурсом и занимает исключительное важное место в жизни и деятельности любого общества. Она является необходимым условием его существования.

Земля – это все естественные ресурсы: пахотные земли, леса, месторождения полезных ископаемых, которые используются, либо для производства сельскохозяйственной продукции, либо для строительства зданий и сооружений.

В условиях промышленной революции и индустриализации огромное значение приобрело наличие в стране полезных ископаемых, доступ к которым пытались получить и другие государства, что являлось причиной войн и захвата колоний.

В современных условиях, несмотря на то, что развитие НТП и промышленности преобразовало все отрасли экономики, сельское хозяйство продолжает сохранять и играть огромную роль в жизнедеятельности человека и общества в целом.

Основными особенностями сельскохозяйственного производства являются:

Первая: сельскохозяйственное производство в значительной степени зависит от природно-климатических условий, что придает ему неустойчивый характер развития и повышенный производственный риск. В России значительная часть сельхозугодий находится в зоне рискованного земледелия.

Вторая: сельскохозяйственное производство носит сезонный характер деятельности, что обуславливает колебания в уровне занятости, производстве и предложении сельскохозяйственной продукции.

Третья: большинство продуктов сельскохозяйственного производства имеют низкую эластичность спроса, что, безусловно, сказывается на росте цен без сокращения продаж, либо на снижении цен, которое ведет не к наращиванию покупок сельскохозяйственной продукции, а к росту покупок промышленных товаров.

Четвертая: сельскохозяйственное производство имеет низкую концентрацию и относительную распыленность производства многих продуктов.

Наличие данных и других особенностей сельскохозяйственного производства по сравнению с другими отраслями экономики обуславливает несовершенство и ограниченность возможностей использования в полном объеме рыночного механизма.

Земля как экономический ресурс создает свой рынок – рынок земли. Рынок земли является неотъемлемой частью экономики любого развитого общества. Под рынком земли понимаются все отношения по купле-продаже земли и предоставлению ее в аренду, в результате которых реализуются отношения собственности на землю в той или иной форме.

Значение рынка земли заключается в том, что он формирует условия, стимулирующие эффективное использование земли, и вынуждает отдельных субъектов отказаться от части земли или всего участка, если он не используется эффективно. Однако рынок земли далек от совершенства и не является гарантом стабильности. Восполнение недостатков рынка – важнейшая задача государства.

В России рынок земли начал создаваться заново в начале 90-х гг. XX в. в результате передачи земли в частную собственность. Процесс этот продолжается и в настоящее время. Частная собственность на землю в России провозглашена как в Конституции РФ, так и в Земельном Кодексе РФ от 2001 г. В частности, в части 3 статьи 36 Конституции РФ отмечается, что конкретные вопросы правоотношений земельной собственности должны регулироваться Федеральным законодательством.

Таким образом, в условиях рыночной экономики наличие частной собственности на землю предполагает совершение по поводу земли различных юридических действий (сдача в аренду, купля-продажа, залог, передача по наследству и т.д.). Но это и означает процесс реформирования земельных отношений в направлении приближения их к современным потребностям агропромышленного производства и формирования в России рынка земли.

Рынок земли имеет ряд специфических особенностей.

1. Поскольку в условиях рынка вся земля находится в частной собственности и стало быть является объектом купли-продажи, а значит, имеет цену, то она выступает источником дохода.

2. Предложение земли и других природных ресурсов является строго фиксированным и даже имеет тенденцию к сокращению (строительство городов, дорог), что характеризует его в общественном масштабе как совершенно неэластичное. Ограниченность предложения земли усиливается закрепленностью земли в частную собственность.

В условиях рынка собственники земли весьма неохотно идут на продажу своих земельных участков. Отдавая предпочтение сдаче земли в аренду, они получают право получения стабильного дохода. Именно поэтому в каждый определенный момент продается лишь незначительная

часть земельного фонда. В этом заключается принципиальная особенность рынка земли.

Факторами, влияющими на предложение земли, являются:

а) плодородие и б) местоположение земельных участков. Поэтому, когда мы говорим об ограниченности земли, то имеется в виду земля определенного качества и расположенная в определенном месте.

3. Спрос на землю является неоднородным. Он включает в себя два основных вида:

- а) сельскохозяйственный спрос на землю;
- б) несельскохозяйственный спрос на землю.

Сельскохозяйственный спрос на землю является производным спросом и зависит от плодородия и местоположения земли и от спроса на готовую продукцию (животноводства и растениеводства). Если спроса на землю нет или он очень маленький, то земля выступает как бесплатный дар, то есть она ничего не стоит. Подобные ситуации имеют место на севере и крайне севере России.

Несельскохозяйственный спрос на землю. Он также является неоднородным, но, в отличие от сельскохозяйственного спроса, имеет устойчивую тенденцию к росту. Как правило, несельскохозяйственный спрос на землю безразличен к уровню плодородия земли. Главное для него – местоположение земельных участков и инфраструктура. Оно имеет особое значение в крупных городах. В различных районах города цена земли неодинакова и обычно достигает максимума в центре города. Графически это выглядит:

Общий спрос на землю будет равен сумме этих спросов. Он определяется сложившимися экономическими условиями, качеством и местоположением земельных участков, а также национальными и историческими особенностями.

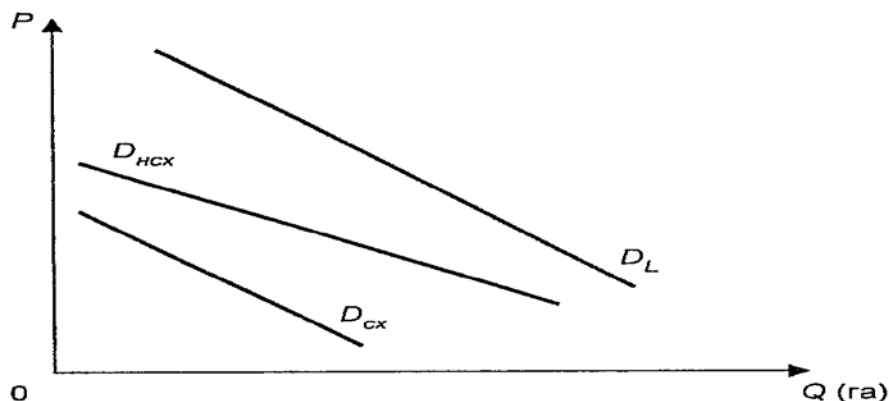


Рисунок 5. График спроса на землю.

На данном графике $D_{нсх}$ — кривая несельскохозяйственного спроса на землю, $D_{сх}$ — кривая сельскохозяйственного спроса на землю, D_L — общий спрос на землю.

Движение по кривой спроса выражает функциональную зависимость спроса на землю от ее цены. Цена выступает в качестве независимой переменной.

Поскольку рынок земли далек от совершенства и не является гарантом стабильности, то он регулируется со стороны государства. Это одна из важнейших его функций. Государство обязано в первую очередь создать условия защиты прав собственности на землю, соблюдения субъектами своих договорных обязательств, целенаправленного и разумного использования земельного фонда страны. При этом политика государства должна базироваться на сочетании интересов всех хозяйствующих субъектов аграрного сектора.

Таковы основные особенности и характерные черты сельскохозяйственного производства и рынка земли.

В современных условиях перед Россией стоит сложная задача завершения реформирования земельных отношений и создания российской национальной системы землепользования, которая позволила бы соединить свободу владения землей, ее эффективное использование и социальную справедливость при распределении земли.

Труд также является одним из важнейших экономических ресурсов или факторов производства. В экономической науке под трудом или трудовыми ресурсами понимаются все умственные и физические способности людей, применяемые ими в процессе хозяйственной деятельности для производства материальных благ.

Труд как важнейший экономический ресурс, имеет ряд особенностей.

1. Объем трудовых ресурсов является ограниченным и зависит от количества времени, которое люди могут отработать за определенный период времени. Вместе с тем продолжительность рабочего времени имеет определённые границы. Она определяется двумя факторами: во-первых, человек не может работать двадцать четыре часа в сутки, поскольку ему необходимо время для сна, отдыха, принятия пищи, т.е. на восстановление способности трудиться. Во-вторых, граница рабочего времени определяется требованиями морального и социального характера, ведь человеку необходимо не только физическое восстановление сил, но и удовлетворение каких-либо духовных потребностей.

Кроме того, на фактическую продолжительность рабочего времени оказывают влияние и другие факторы, в частности, такие как уровень безработицы и т.д.

2. Интенсивность труда. Интенсивность труда характеризует напряжённость труда, которая определяется степенью расходования физической и умственной энергии в единицу времени. Она увеличивается при ускорении работы конвейера, станков и механизмов.

3. Производительность труда. Она показывает, какое количество продукции производится в единицу времени. Для роста производительности труда решающую роль играет прогресс науки и техники.

4. Общее наличие трудовых ресурсов. Они включает в себя все трудоспособное население, стремящееся найти и иметь работу на определенных типовых условиях, существующих в экономике.

Количественно наличие трудовых ресурсов равняется сумме занятых и безработных. Трудовые ресурсы являются важнейшим показателем экономического потенциала любой страны, так как национальное богатство создается непосредственно трудом людей.

Таким образом, труд имеет не только экономическую ценность (важнейший производственный фактор, при помощи которого производится продукция определенного количества и качества), но и социальную, так как является источником дохода, определяет социальный статус человека в обществе.

Труд как экономический ресурс создаёт свой рынок, который называется рынком труда и который является важнейшей составной частью рыночной экономики. Данный рынок считается одним из самых сложных, так как здесь мы имеем дело с человеческим капиталом. Рынок труда представляет систему экономических отношений, с помощью которых люди обменивают свои трудовые способности на различные формы дохода. Или, говоря иначе, рынок труда представляет соотношение спроса и предложения рабочей силы.

Роль и значение рынка труда заключается в следующем. На рынке труда получает оценку:

- стоимость рабочей силы;
- поскольку рабочая сила является товаром (специфическим, но все равно товаром – как станки, машины, оборудование и т.д.), то на рынке труда определяются условия ее найма, в частности: заработная плата; условия труда работников; возможность получения образования.

Главным товаром, который продается и покупается на данном рынке, является труд (рабочая сила) или трудовые услуги (способности), которые связаны с использованием умственных и физических способностей людей, их навыков и опыта. Следует обратить внимание на то, что на рынке труда покупается и продаются не рабочая сила или способности людей как таковые, а право на использование этих способностей в течении определенного периода времени для производства материальных благ.

Рынок труда соединяет людей, желающих продать свой труд и организации, которые хотят эти услуги купить для осуществления своей деятельности. Эти организации называют «работодатели» или «наниматели». Круг продавцов на рынке труда чрезвычайно разнообразен. В него входят и шахтер, нанимающийся для добычи угля под землей, и рок певец, и министр и т.д. Все они предлагают на рынке труда свои трудовые способно-

сти в надежде получить место работы, за которую им будут платить заработную плату.

Рынок труда (рынок рабочей силы), как и любой другой рынок, подчиняется действию законов спроса и предложения. В то же время рынок труда – это специфический рынок, имеющий ряд особенностей, которые связаны с особенностями самого товара «труд»:

1. Спрос на труд предъявляется не на трудовые услуги вообще, а на услуги конкретного типа и сложности (например, не на услуги водителей вообще, а на услуги водителей автобусов и т.д.) Субъектами спроса выступают бизнес и государство.

2. Наряду с общенациональным рынком труда, существуют местные рынки труда, на которых соотношение спроса на трудовые услуги и их предложение могут существенно различаться.

3. Предложение труда является величиной переменной, т.е. оно может изменяться, так как люди способны менять профессию, квалификацию, место жительства.

Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. Предложение труда находится в прямой зависимости от цены труда.

Совокупный спрос на труд определяется научно-техническим прогрессом, экономической конъюнктурой, фазой экономического цикла. Спрос на труд, как и на всякий ресурс, является производным, то есть зависит от спроса на продукцию, которая производится с помощью данного вида труда. Факторами спроса на труд со стороны отдельного работодателя могут стать: квалификация работника, возможность совмещения им нескольких профессий, уровень заработной платы, состояние здоровья, стаж, семейное положение, пол и др.

Совокупное предложение рабочей силы определяется в первую очередь демографическими факторами: уровнем рождаемости, темпами роста численности трудоспособного населения, его половозрастной структурой, степенью экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения, иммиграцией.

Индивидуальное предложение труда отдельным работником зависит от уровня заработной платы, характера выполняемой работы, условий работы, режимом работы, предоставляемыми работодателем пакетом социальных гарантий, расстоянием от места жительства до места работы, возможностями карьерного роста и т.д.

Современный рынок труда – это сложная структура, который классифицируется по различным критериям. Одним из таких критериев является степень его конкурентности. В этой связи различают следующие рынки труда:

- конкурентный рынок труда;
- монополистический рынок труда;

- профсоюзный рынок труда.

Дадим им краткую характеристику.

Конкурентный рынок труда характеризуется большим количеством предприятий, нанимающих рабочую силу, множеством рабочих одинаковых профессий, невозможностью для предприятий и рабочих контролировать уровень заработной платы. Рабочие мобильны в части, касающейся перехода с одной работы на другую.

Спрос на труд на конкурентном рынке выступает как производный спрос, так как он зависит от спроса на готовую продукцию, производимую при помощи данного вида труда. Например, спрос на зерноуборочные комбайны зависит от спроса на зерно, который, в свою очередь, определяется спросом на хлебобулочные изделия. На спрос на труд оказывают влияние следующие факторы:

- предложение других экономических ресурсов, прежде всего, капитала;

- производительность труда в отрасли.

Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины ставки заработной платы, т.е. цены спроса на труд. Чем выше ставка заработной платы, тем меньше будет спрос на труд. Цена спроса на труд, в свою очередь, зависит от привлечения наемных работников из других отраслей и местностей. На практике на конкурентном рынке труда каждое предприятие будет нанимать такое небольшое количество наемных работников, что это не повлияет на величину ставки заработной платы в целом. Она не изменится.

Под предложением труда понимается количество людей готовых взяться за выполнение той или иной работы. Субъектами предложения труда являются домашние хозяйства (потребители). На предложение труда оказывают влияние такие факторы как:

- ставка заработной платы. Подавляющее большинство людей занимаются трудовой деятельностью только потому, что это приносит им выгоду и главное позволяет получить средства для существования. Чем выше заработная плата, тем охотнее человек берется за ту или иную работу;

- престиж профессии и приносимое удовольствие (как правило, это характерно для людей творческих профессий).

Но это только одна сторона предложения труда. Другая заключается в том, что есть факторы, которые ослабляют готовность людей трудиться. Основными из них являются:

- а) тяжесть труда – это мера физической и нервной сложности труда;

- б) сложность труда. Для выполнения многих видов работ необходимо иметь особые способности и долго учиться. Но такими способностями наделены не все и не все согласны на длительный срок профессионального обучения, предпочитая виды деятельности, где этот срок минимален;

в) потребность в свободном времени. Когда мы идем работать, то возникает проблема выбора: работать или иметь свободное время для занятий любимым делом. И каждый человек решает эту проблему для себя путем компромисса.

Кроме того, на предложение труда могут оказывать влияние и такие факторы как: условия работы, расстояние от места работы до места жительства, продолжительность рабочего дня, система поощрений и т.д.

В целом предложение труда находится в прямой зависимости от цены труда (ставки заработной платой). Чем выше заработная плата, которую работодатель готов заплатить за выполнение определенного вида работы, тем большее число людей готовы эту работу выполнить.

Уровень заработной платы на конкурентном рынке труда определяется наиболее эффективным вариантом использования труда. В обществе всегда есть возможность перейти на работу в другую отрасль или регион, на другое предприятие, сменить профессию, повысить квалификацию, заняться домашним хозяйством.

Если, перейдя на другую работу или переехав в другой регион, работник может получить более высокую заработную плату, то конкуренция вынуждает повышать ее на прежнем месте работы.

При прочих равных условиях для работников одной и той же профессии или квалификации во всех регионах должен устанавливаться один и тот же уровень заработной платы.

Механизм действия законов спроса и предложения на данном рынке труда заключается в следующем. Если спрос на труд выше предложения, то это означает, что труд является высоко производительным. И наоборот. При фиксированном предложении труда, чем больше спрос, тем выше средний уровень реальной заработной платы.

Рыночное равновесие на конкурентном рынке труда будет определяться путем пересечения кривых спроса и предложения.

Монополистический рынок труда. Данный рынок труда характеризуется наличием одного покупателя (предприятия), который является монополистом. В этой ситуации у него появляется возможность воздействовать на величину ставки заработной платы по своему усмотрению. И покупатель (предприятие-монополист), пользуясь этой возможностью, определяет и спрос, и предложение (ставку заработной платы) на этом рынке.

Это типичная ситуация для небольших городов (районных центров), где занятость населения зависит от одного градообразующего предприятия. Как правило, уровень занятости и ставки заработной платы на монополистическом рынке меньше, чем на конкурентном рынке труда.

Профсоюзный рынок труда. На профсоюзном рынке труда цена труда и спрос на него определяются под влиянием продавца, т.е. наемных работников, на стороне которых стоят профсоюзы. Они используют следующие способы повышения ставок заработной платы:

- вводят ограничения на предложение труда. С этой целью они добиваются: установления иммиграционных барьеров; принятия законодательства об ограничении рабочей недели; введения запретов на принятие новых членов профсоюзов и т.д.;

- добиваются увеличения уровня стандартной заработной платы. Как правило, ставки заработной платы на предприятиях, имеющих профсоюзы на 10-15 % выше, чем ставки заработной платы неорганизованных в профсоюзы рабочих;

- увеличивают спрос на труд. Это достигается путем повышения производительности труда и качества управления.

Вследствие огромной значимости рынка труда он нуждается в квалифицированном государственном регулировании. Государственное регулирование рынка труда представляет комплекс экономических, административных, законодательных, организационных и иных мер по регулированию спроса и предложения рабочей силы.

В неразрывной связи с рынком труда находится такое негативное социально-экономическое явление как безработица.

Безработица — это незанятость в производстве трудоспособного желающего работать населения. Она возникает тогда, когда предложение рабочей силы начинает превышать спрос на нее.

К безработным в России относятся лица с 16 лет и старше, которые за определенный период:

- не имели доходного занятия;
- занимались ее поисками и были готовы приступить к работе.

Следует отметить, что определенный уровень безработицы (примерно 2 %) считается нормальным и даже полезным.

В зависимости от причин ее возникновения различают следующие типы безработицы:

1. Фрикционная безработица. Временная неустранимая безработица. Всегда находится определенное количество людей, не работающих по причинам, которые нельзя полностью устранить. Например, для перехода с одной работы на другую требуется время. Естественно, что до того, как человек начнет работать на новом месте, официальная статистика считает его «безработным». Точно также считаются «безработными» те, кто впервые ищет работу. Кроме того, безработными считаются сезонные рабочие (сельскохозяйственные рабочие, официанты и др.).

2. Структурная безработица. Она связана с тем, что с течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии производства происходят важные изменения, которые в свою очередь изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие профессии, включая новые, увеличивается.

Разница между фрикционной и структурной безработицей весьма неопределенна. Существенное различие состоит в том, что у «фрикционных» безработных есть навыки, которые они могут продать, а «структурные» безработные не могут сразу подучить работу без подготовки, дополнительного обучения.

3. Циклическая безработица. Это безработица, вызванная одной из фаз экономического цикла (спадом или кризисом), которая характеризуется недостаточностью общих или совокупных расходов. Когда совокупный спрос на товары или услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет.

4. Сезонная безработица – связана с неодинаковым объемом производства в различные периоды времени, она характерна для сельского хозяйства и строительства. Рынок рабочей силы инертен и не способен перестроиться с той же скоростью, что и производство. Отсюда и возникает сезонная безработица.

5. Скрытая безработица. Данный тип безработицы характерен для экономики, находящейся в кризисном состоянии, когда предприятие не увольняет работников, а переводит их на сокращенный режим работы, либо отправляет в неоплаченные отпуска.

Говоря о безработице, естественно, хотелось бы ее избежать или снизить до минимума. Но поскольку в реальной действительности невозможно ликвидировать фрикционную и структурную безработицу, то полная занятость определяется как занятость, составляющая менее 100 % рабочей силы. Говоря иначе, уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. Уровень безработицы при полной занятости называется естественным уровнем безработицы. В настоящее время считается, что полная занятость или естественный уровень безработицы составляет 6-7 %.

Полный или естественный уровень безработицы возникает тогда, когда количество ищущих работу равно числу свободных мест.

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{безработица}}{\text{рабочая сила}} \times 100 \%$$

Таким образом, уровень безработицы – это процент безработной части рабочей силы.

Из вышеизложенного следует, что в реальной действительности невозможно устранить безработицу. Более того, определенный ее уровень даже благоприятен для экономического развития. Но чрезмерная безработица влечет за собой большие экономические и социальные издержки. Основные экономические последствия безработицы – это не выпущенная продукция. Когда экономика не в состоянии создать достаточное количе-

ство рабочих мест для всех, кто хочет и может работать, потенциальное производство товаров и услуг теряется безвозвратно.

Потерянную продукцию экономисты определяют, как отставание объема ВВП. Это отставание представляет собой объем, на который фактический ВВП меньше потенциального ВВП. Потенциальный ВВП определяется исходя из предположения о том, что существует естественный уровень безработицы, который как мы выше отметили, составляет в настоящее время 6-7 %.

Известный исследователь в области макроэкономики Артур Оукен математически выразил отношение между уровнем безработицы и отставанием объема ВВП. Это отношение получило название закона Оукена. Он звучит следующим образом: если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень на 1 %, то отставание объема ВВП (не произведенная продукция) составляет 2,5 %.

Данное соотношение выражает экономические издержки безработицы.

Таким образом, труд является важнейшим экономическим ресурсом, с помощью которого человек преобразует богатства природы и приспособливает их для удовлетворения своих потребностей.

На рынке труда наёмные работники продают своё рабочее время и навыки работодателям и получают в обмен доходы, необходимые для поддержания своей жизнедеятельности.

6. Издержки производства: их сущность и структура.

Прибыль и ее экономическая природа

Как нам уже известно, для большинства предприятий основной целью деятельности является не просто получение прибыли, а ее максимизация. Главными же препятствиями, встающими на этом пути, являются: а) издержки производства и б) спрос на произведенную продукцию. Мы остановимся на характеристике издержек производства, так как формирование спроса на рынке продуктов было рассмотрено в предыдущей теме.

Производство любого товара связано с определенными затратами или как еще говорят издержками производства. Издержки производства – это затраты (расходы) предприятия на производство и реализацию продукции с целью получения прибыли. Роль и значение издержек производства в деятельности предприятия трудно переоценить. Издержки производства являются важнейшим фактором, определяющим способность и стремление предприятия поставлять продукцию на рынок, а также то, что от их величины зависят доходы предприятий, а стало быть, благополучие и благосостояние его работников.

Все издержки производства современная экономическая теория рассматривает как альтернативные или вмененные. Это связано с ограниченностью или редкостью экономических ресурсов. В связи с чем, возникает

проблема экономического выбора, т.е. использования одних и тех же экономических ресурсов альтернативным путем.

Для понимания этого положения рассмотрим следующий пример. Пусть некий предприниматель располагает наличной суммой денежных средств в размере 100 тыс. рублей и использует их полностью в производстве – покупает сырье, оборудование, нанимает рабочих и т.д. В конце года выясняется, что он произвел и продал продукции на сумму 110 тыс. рублей. Таким образом, превышение доходов над расходами составило 10 тыс. рублей.

В то же время, если бы данный предприниматель положил эти деньги в банк под 12% годовых, то в конце года получил 112 тыс. рублей. Эта сумма является большей, чем в результате хозяйственной деятельности.

Таким образом, предприниматель, делая выбор в пользу производства, отказался от альтернативного использования своих денежных средств и упустил возможность получить 112 тыс. рублей.

Так вот, затраты экономических ресурсов при наилучшем альтернативном варианте их использования называются альтернативными или вмененными издержками производства. Или говоря иначе, вмененные издержки производства – это затраты на использование какого-либо ресурса, измеренные с точки зрения выгоды, которая упущена, из-за неиспользования этого ресурса наилучшим альтернативным путем.

В приведенном примере альтернативные (вмененные) издержки производства составляют 112 тыс. рублей.

Исходя из понятия альтернативности издержек производства, используется такой критерий их классификации как упущенная выгода. Издержки производства, измеренные с точки зрения очевидности упущенной выгоды, делятся на явные (внешние или денежные) и неявные (внутренние или имплицитные). Это первый способ их классификации.

Явные издержки – это издержки производства, которые принимают форму денежных платежей поставщикам экономических ресурсов и промежуточных изделий, т.е. это плата за экономические ресурсы, полученные со стороны (заработная плата наемным рабочим, оплата транспортных, юридических, финансовых и др. услуг). Как и все издержки – они носят альтернативный характер.

К явным издержкам относится и амортизация основного капитала, принадлежащего фирме, т.е. отчисления на восстановление физического и морального износа зданий, сооружений, станков, оборудования и т.д.

Явные издержки производства, отнесенные на выпуск произведенной продукции, называются себестоимостью продукции. Она складывается из материальных затрат, затрат на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизации и прочих затрат.

Неявными издержками (внутренними) называются также альтернативные издержки производства использования фирмой ресурсов, принад-

лежащих ей или ее владельцам. Это ресурсы, которые не надо покупать (помещения, сырье, капитал и т.д.). Данные издержки представляют упущенную выгоду вследствие отказа от предоставления этих ресурсов другим экономическим субъектам за денежную плату.

Неявные издержки, в отличие от явных, не оплачиваются и не отражаются в бухгалтерской отчетности. Они носят скрытый характер, но все равно являются ограниченными или фиксированными, а потому выступают как альтернативные или вмененные издержки производства. Величина этих издержек определяется тем доходом, который могли принести данные ресурсы при их наиболее выгодном альтернативном использовании.

Пример. Предположим, что некий предприниматель является владельцем небольшого магазина. В этой ситуации у него есть выбор (альтернатива). Или, используя свои собственные деньги, помещение и предпринимательские способности трудится самому. Или же, скажем, отдав деньги в ссуду, помещение в аренду, а свои услуги в области управляющего предложить другой фирме и, таким образом, получать за это проценты, ренту и прибыль.

Если предприниматель принимает решение в пользу одного из этих вариантов, то тем самым он рассчитывает, что полученная прибыль будет меньше, чем если бы он поступил альтернативным путем. Но если прибыль получается меньше, то это означает, что он упустил какую-то ее часть. Так вот, упущенная в данной ситуации выгода (прибыль) и будет составлять неявные (альтернативные) издержки производства.

Учет неявных издержек позволяет сравнить эффективность принимаемых решений. Что выгоднее: иметь собственный бизнес или работать по найму, сдавая свое помещение в аренду, а деньги разместить в банке?

Можно привести конкретный пример практического значения учета неявных (вмененных) издержек производства, связанный со службой в органах внутренних дел. Во что обходится их содержание обществу? Не только в ту сумму, которая указана в бюджете на правоохранительную деятельность (это явные издержки). Необходимо учесть еще и скрытые (вмененные) издержки. А именно: стоимость продукции, недополученной страной из-за отвлечения в правоохранительный сектор людских, природных и капитальных ресурсов.

Или пример с электроснабжением. Что выгоднее для крупного города: построить на плодородной речной равнине ГЭС с ее водохранилищем или подключиться к отдаленному источнику, проложив многокилометровую линию электропередач? Для обоснованного выбора здесь нужно учесть не только явные издержки (строительство ГЭС, оборудование, провода и т.п.), но и неявные (альтернативные) издержки (потери сельскохозяйственной продукции на затопленных угодьях и т.д.). Только такое всестороннее сравнение вариантов позволит сделать оптимальный выбор.

Сумма явных и неявных издержек составляет экономические или полные издержки производства. Учет неявных и экономических издержек имеет большое практическое значение. Он позволяет точнее оценивать и сравнивать эффективность различных решений.

Из деления издержек производства на явные и неявные вытекают два подхода к пониманию получаемой предприятием прибыли. Различают:

а) экономическую (чистую) прибыль; и б) бухгалтерскую (балансовую) прибыль.

Экономическая или чистая прибыль представляет разность между общей выручкой и полными издержками производства, т.е. явными и неявными.

Ее значение. Если она получается положительной, то это является стимулом для вступления новых конкурентов в данный бизнес. Если же она отрицательна, то фирмы покидают рынок. Нулевая экономическая прибыль свидетельствует о стабильном положении данной фирмы и отрасли в целом. Экономическая прибыль не входит в издержки, так как, по определению, это доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимый для сохранения заинтересованности предпринимателя в данном направлении деятельности.

Бухгалтерская (балансовая) прибыль представляет разницу между общей выручкой и явными издержками производства.

Свое название бухгалтерская прибыль получила вследствие того, что подсчитанная, именно, таким образом, она отражается в балансовых отчетах предприятия и выступает исходной базой для налогообложения прибыли.

Отношение бухгалтерской прибыли к себестоимости, выраженное в процентах, называется нормой рентабельности производства данного продукта. Если норма рентабельности является положительной величиной, то такое производство называется рентабельным, если отрицательной или равной нулю – нерентабельным.

Но кроме экономической и бухгалтерской прибыли в экономической науке различают еще нормальную прибыль. Нормальная (средняя) прибыль – это такая прибыль, которую получает предприниматель за выполнение им функций по организации производства какого-либо товара и соединению других экономических ресурсов в процессе производства. Ее суть заключается в следующем: чтобы быть заинтересованным в собственном бизнесе, предприниматель должен получать от нее как минимум столько же, сколько он мог бы иметь без нее, иначе нет смысла заниматься данной деятельностью.

Нормальная (средняя) прибыль относится к неявным издержкам производства, которая всего лишь компенсирует неоплаченные внутренние издержки производства. Она состоит из нормативной отдачи на капитал и нормативного предпринимательского дохода, которые определяются са-

мым предпринимателем как оценка альтернативных возможностей приложения своего капитала и предприимчивости.

Не менее важным критерием классификации издержек производства является учет временных интервалов, на протяжении которых принимаются те, или иные производственные и управленческие решения. Дело в том, что при осуществлении своей деятельности предпринимателю приходится принимать массу решений: сколько закупить сырья, какое количество рабочих нанять, какой технологический процесс выбрать и т.д. В зависимости от того, какие имеются возможности изменять количество всех занятых факторов производства – различают краткосрочный и долгосрочный рыночный периоды.

Краткосрочный рыночный период характеризуется тем, что в пределах данного периода производственные мощности фирмы остаются фиксированными, т.е. неизменными. К ним относятся такие элементы: промышленные здания, станки, механизмы, оборудование, земля и т.д. Но объем производства может быть изменен путем применения большего или меньшего количества живого труда или других ресурсов, в частности, капитала. В этой связи, производственные мощности предприятия в пределах данного периода могут использоваться более или менее интенсивно.

Долгосрочный рыночный период характеризуется изменяющимся количеством производственных мощностей. Это достаточно продолжительный период для того, чтобы изменить количество всех занятых ресурсов: труда, капитала, земли. Кроме того, он включает в себя достаточно времени, чтобы действующие фирмы могли реформироваться и покинуть отрасль, а новые фирмы – возникнуть и вступить в данную отрасль.

В рамках краткосрочного периода издержки делятся на постоянные, переменные, средние и предельные.

Постоянные издержки – это такие издержки предприятия, величина которых не зависит от объема выпускаемой продукции (FC). Это страховые взносы компании, в которой застраховано имущество предприятия; плата за арендуемые помещения и оборудование; ежемесячные амортизационные отчисления; расходы на жалование специалистам и менеджерам, которых, как правило, не увольняют даже в том случае, если временно прекращается выпуск продукции; рентные платежи, оплата отопления, освещения, выплаты процентов по взятым кредитам и другие затраты.

Переменные издержки – это издержки предприятия, величина которых зависит от объема выпускаемой продукции (VC).

Это затраты материалов, топлива, сырья, энергии, транспортные услуги, на заработную плату персоналу и тому подобные переменные ресурсы. Они изменяются вместе с выпуском продукции. Если выпуск прекращается, то такие издержки сокращаются почти до нуля. С ростом производства переменные издержки возрастают, в то время как общая величина постоянных издержек остается неизменной.

В сумме постоянные и переменные издержки будут составлять общие или совокупные издержки (ТС), на производство продукции.

$$TC = FC + VC.$$

Характер изменения общих издержек производства в зависимости от объема производства будет совпадать с характером изменения переменных издержек, отличаясь от последних на величину постоянных издержек.

Изменение общих издержек можно определить по изменению общих переменных издержек. Так как постоянные издержки фирмы при производстве любого объема равны одной и той же величине, а общие издержки равны сумме постоянных и переменных, то изменение общих издержек равно изменению переменных.

Такую форму имеют кривые издержек большинства фирм. На графике видно, что переменные издержки начинаются от нуля и увеличиваются по мере роста объема выпускаемой продукции. Когда производство осуществляется в небольшом объеме, переменные издержки растут очень быстро. При дальнейшем расширении производства сказывается фактор экономии на масштабе производства и рост переменных издержек начинает замедляться.

Но для принятия решений относительно объема производства (а, следовательно, и предложения) важное значение имеет расчет средних издержек.

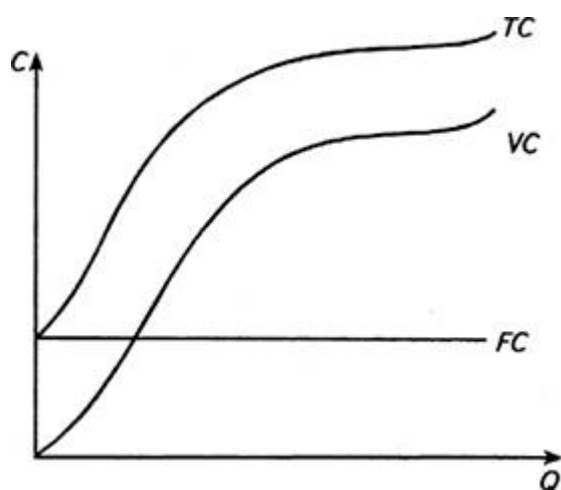


Рисунок 6. Графики постоянных (FC), переменных (VC) и общих (TC) издержек.

Под средними издержками понимаются издержки в расчете на одну единицу произведенной продукции, определяемые путем деления общих издержек на количество произведенной продукции.

Различают средние постоянные, средние переменные и средние общие или валовые издержки. Средние постоянные издержки определяются путем деления общих постоянных издержек (TFC) на объем произведенной продукции Q.

$$AFC = TFC : Q$$

Поскольку величина постоянных издержек не зависит от объема производства и в краткосрочном периоде является фиксированной величиной, то с увеличением объема выпуска постоянные издержки распределяются на все большее количество продукции и, следовательно, снижаются.

Средние переменные издержки (AVC) определяют делением общих переменных затрат (TVC) на объем произведенной продукции, т.е.

$$AVC = TVC : Q$$

Экономисты проанализировали динамику средних переменных издержек по производству товаров в различных отраслях и выявили следующую общую закономерность их изменения. При малых объемах производства средние переменные издержки сначала снижаются, достигают минимального значения при некотором объеме выпуска, а затем начинают расти по мере дальнейшего увеличения производства.

Средние общие, или валовые, издержки определяются делением суммы общих издержек (ТС) на объем произведенной продукции или сложением средних постоянных и средних переменных издержек для любого из возможных объемов производства:

$$ATC = AFC + AVC$$

Средние общие издержки при малых объемах производства снижаются, достигают минимального значения при оптимальном объеме выпуска и далее с ростом выпуска начинают увеличиваться. Такая закономерность изменения общих средних затрат предопределяется характером изменения средних постоянных и средних переменных затрат.

Средние общие издержки всегда сравниваются с ценой продукта. Если цена больше средних общих издержек, фирма получает экономическую прибыль; если цена меньше средних общих издержек, фирма терпит убытки. Если цена продукции равна средним общим издержкам, то фирма находится в состоянии равновесия, т.е. не получает ни прибыли, ни убытков, ее выручка равна общим издержкам.

В экономическом анализе широко используется понятие предельных издержек (MC). Предельные издержки – это издержки, связанные с производством еще одной дополнительной единицы продукции. Так как постоянные издержки не изменяются, то постоянные предельные всегда равны нулю. Поэтому предельные издержки – это всегда предельные переменные издержки.

Так они называются потому, что относятся к условиям, характерным для того, что происходит на «пределе» границе операций фирмы. Например, фирма увеличивает производство со 100 до 101 единицы продукта. Известны общие затраты для производства обоих объемов производства. Предельные издержки на производство дополнительного 101-го продукта определяются разностью общих затрат фирмы на производство 101 изделия и общих затрат на производство 100 изделий. В приведенном определении предельных издержек объем выпускаемой продукции изменяется на

еще одну единицу продукции. Если продукция делима и ее выпуск изменяется не на единицу, а на некоторый объем, то определяют изменение общих затрат. В данном случае предельные издержки измеряют отношением прироста общих издержек к вызвавшему его приросту выпуска:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q$$

Используя понятие предельных издержек, можно всегда определить, какой объем дополнительных ресурсов придется израсходовать для последовательного расширения производства на одну, две и т.д. единицы изделий, сравнить предельные издержки с выручкой от реализации каждой дополнительной единицы изделия. Предельные издержки учитывают, принимая решения относительно того, какой объем продукции следует производить.

Для каждого предприятия расчет предельных издержек имеет стратегическое значение, поскольку он позволяет определить те издержки, которые ему придется понести в случае производства последней единицы продукции, и одновременно – издержки, которые могут быть «сэкономлены» в случае сокращения объема производства на эту последнюю единицу. В дальнейшем мы узнаем, что принятие решений относительно объема производства носит обычно предельный характер, то есть, решается вопрос – произвести ли фирме на несколько единиц продукции больше или меньше.

Такова сущность, критерии классификации и характеристика основных групп издержек производства.

7. Закономерности денежного обращения и инфляция

В развитии и регулировании экономики исключительно важную роль играют деньги. Деньги представляют одну из ключевых категорий товарного производства. Без изучения их природы, сущности и функций нельзя понять механизм функционирования рыночной экономики.

В современных условиях деньги, в каких бы формах они не выступали, являются неотъемлемой частью нашей жизни и быта. Они возникли на определенной ступени развития общества. Их возникновение связано с развитием отношений обмена. Они пришли на смену натуральному обмену. В условиях натурального обмена, когда товар менялся на товар напрямую (бартер), потребности в деньгах не существовало. Но уже с самого зарождения товарного обмена начался процесс формирования будущих денег. В ходе исторического развития товарный обмен сопровождался сменой одних форм стоимости другими.

Кроме того, существенные изменения претерпевали сами денежные отношения, которые оказывали сильнейшее влияние буквально на все экономические процессы. В частности, одним из важнейших последствий возникающих диспропорций является инфляция, которая стала характер-

ной и неотъемлемой чертой современного экономического развития. Практика свидетельствует о её повсеместном распространении.

Инфляция проявляется в повышении общего уровня цен в стране. Но это не означает, что подорожание касается одновременно всех без исключения товаров и услуг. Некоторые из них могут даже подешеветь. И всё же в период инфляции постоянно повышается общий уровень цен. Это вызывает сокращение реальных доходов и рост стоимости жизни населения.

С целью борьбы с инфляцией государство проводит антиинфляционную политику. Мировая практика накопила богатый опыт форм и методов данной политики. Он включает в себя широкий набор денежно-кредитных, бюджетных, налоговых мероприятий, политику доходов и программы стабилизации вплоть до проведения радикальных денежных реформ.

Деньги появились на определенном этапе развития человеческого общества и являются важнейшей категорией товарного производства и рыночной экономики. Без изучения их природы, сущности и функций нельзя понять механизм ее функционирования. Среди ученых-экономистов нет единого взгляда на основные причины происхождения денег. В экономической науке существуют две концепции, связанные с их происхождением: рационалистическая и эволюционная.

Рационалистическая концепция была выдвинута еще Аристотелем в работе «Никомахова этика». Она господствовала вплоть до конца XVIII в. и объясняла происхождение денег как результат соглашения или договоренности между людьми, которые считали, что их использование для совершения обмена очень удобно и выгодно. Они рассматривали деньги как искусственную социальную условность. Подобным образом трактовали деньги и некоторые современные экономисты (П. Самуэльсон, Дж. Гэлбрейт).

Представители эволюционной концепции (К. Маркс), наоборот, объясняли происхождение денег действием стихийных, неподвластных человеку сил. Маркс доказывал, что главной причиной возникновения денег является развитие отношений обмена и купли-продажи в условиях товарного производства. Он показал, что вначале, в условиях натурального хозяйства обмен продуктами был редким, случайным и единичным явлением, который производился по формуле: $T - T1$. В условиях же товарного производства, он стал осуществляться по формуле: $T1 - Д - T2$, где $T1$ и $T2$ – товары разного качества (горшки менялись на каменные топоры, рыба – на шкуру, овца на овёс и т.п.).

По мере дальнейшего развития отношений обмена и формирования рынка из среды товаров-эквивалентов выделился один, обладающий наибольшей способностью к сбыту или ликвидностью, так называемый всеобщий эквивалент, который и стал деньгами. Впоследствии золотые и серебряные деньги стали заменяться в обращении бумажными деньгами.

Но как бы не изменялись деньги и денежные отношения, их сущность осталась прежней – они выполняют роль всеобщего эквивалента, т.е. к ним приравняются все другие товары и продукты. Что же они собой представляют? Четкого, признаваемого всеми экономистами определения денег нет. В марксистской (эволюционной) концепции дается такое определение. Деньги – это особый, общественно-признанный товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента. В других – определение денег сводится к перечислению выполняемых ими функций. В этой связи выделяются следующие основные функции денег:

- а) мера стоимости;
- б) средство обращения;
- в) средство сохранения богатства (средство сбережения).
- г) мировые деньги. Рассмотрим их более подробно.

В качестве меры стоимости деньги соизмеряют стоимость всех товаров. Стоимость товара, выраженная в деньгах, есть его цена. Благодаря деньгам возникает возможность измерить количество и качество различных товаров, которые имеют разные физические единицы выражения (веса, объема, длины, площади и т.п.) в одних и тех же денежных единицах с помощью цен.

Вторая и основная функция денег – быть средством обращения, с помощью которого осуществляется обмен товарами и услугами между людьми, предприятиями и странами. Как средство обращения деньги помогают заменить натуральный обмен товарами по схеме «Товар – товар» на обмен по схеме «Товар 1 – деньги – товар 2».

Обменивая свой товар вначале на универсальный товар в виде денег посредством его продажи, вы избегаете необходимости искать тех редких обладателей нужного вам товара, которые согласятся на прямой обмен. В то же время вы получаете в виде оплаты за свой товар универсальное средство приобретения, покупки любых других товаров. Имеется в виду последующий вторичный обмен вырученных от продажи первого товара денег на любой интересующий вас другой товар.

Тем самым деньги намного облегчают куплю-продажу товаров, проведение торговых операций. Употребление денег в качестве единого, всеобщего средства обращения, используемого как продавцами, так и покупателями, служит определяющим условием эффективного осуществления товарообменных операций, что приносит выгоду в виде экономии времени и расширения возможностей обмена как продавцам, так и покупателям.

Функция денег как средства сбережения развилась из функции средства образования сокровищ. Деньги, выступая как воплощение богатства, неизбежно порождали желание изъять из обращения золотые монеты. Развитие товарных отношений привело к тому, что деньги стали накапливаться для того, чтобы вложить их в дело.

Средством сбережения могут служить не только деньги. Им может служить любая недвижимость, акции, коллекции и т.д.

Функция мировых денег, как правило, закрепляется за наиболее устойчивой денежной единицей. В настоящее время это доллар США, евро, фунт стерлингов и японская йена.

Кроме функций, которые выполняют деньги, необходимо различать виды денег. В настоящее время существуют три основных вида денег:

Во-первых, наличные деньги – это деньги, которые передаются из рук в руки в натуральном виде. Они включают в себя металлические и бумажные деньги.

Основной формой металлических денег являются разменные монеты. Металлические монеты составляют лишь малую часть денежного предложения, примерно, 8-10 %. Основная же часть денег является бумажной, поскольку выпуск металлических денег достаточно дорог, и они неудобны в обращении. В этой связи они называются еще символическими деньгами (кроме разве что, золотых и серебряных). В частности, металлические монеты малого номинала обходятся в производстве дороже своего номинала. В России это 1, 5, 10 и 50 копеек. Но Банк России не может прекратить их выпуск, так как мелкая разменная монета является необходимым элементом эластичности денежного обращения. В среднем бумажные деньги служат 5-6 лет, а монеты – 20 лет. В связи с подделкой модификация денег проводится каждые 5-6 лет.

Во-вторых, безналичные деньги. Они представляют собой денежные средства на банковских счетах, где деньги существуют в форме записи на определенном счете. Но под эти записи покупаются реальные товары, что приводит к возрастанию их оборота. Использование безналичных денег позволяет за считанные секунды совершать сделки на огромные суммы при минимальных усилиях и средствах. В качестве безналичных денег могут выступать также чеки и кредитные карточки, которые составляют основную массу денежных средств.

Чеки правомерно воспринимаются как одна из форм денег, в связи с тем, что, не будучи собственно деньгами в наличной форме они в полной мере реализуют их функции как платежного средства. Хранение денег на текущих счетах и расплата чеками является, кроме того, безопасным и удобным. Поскольку выдача чека требует передаточной подписи, то кража или потеря чековой книжки не столь трагична, как потеря того же количества денег.

В-третьих, в современных условиях деньги все больше и больше выступают и реализуются в таком удобном и совершенном виде, как «электронные деньги», движение которых определяется операциями, реализуемыми посредством команд и программ с помощью компьютерной техники. В настоящее время это наиболее перспективная и динамично развивающаяся форма денег. По своей сути электронные деньги это те же безналичные

деньги, которые находятся в памяти компьютеров в банках. Их преимущества очевидны. Издержки выпуска и обращения таких денег значительно меньше, чем при применении бумажной технологии, а степень защищенности и скорость передачи выше при более низкой трудоемкости обработки.

Отдельные виды денежных средств, образующие часть денежной массы, в соответствии с присущим им уровнем ликвидности по степени её убывания, объединяются в денежные агрегаты. В разных странах число денежных агрегатов различно. Так в США, Японии, Италии используется 4 агрегата, в ФРГ – 3, а во Франции – целых 10. Россия использует американскую систему деления денежной массы на агрегаты. Расчёты ведутся с 1990 г. и используются при прогнозировании социально-экономического развития страны. Основными денежными агрегатами являются следующие.

Денежный агрегат M0 представляет все наличные деньги, находящиеся в обращении.

Денежный агрегат M1 включает в себя денежный агрегат M0, а также средства и сбережения населения, предприятий и общественных организаций на счетах в банках до востребования (бумажные деньги и средства на депозитах до востребования).

Денежный агрегат M2 состоит из M1 плюс небольшие срочные и сберегательные вклады населения в банках (сумма M1 и средства на срочных депозитах).

Денежный агрегат M3 включает в себя деньги M2, плюс крупные долгосрочные вклады населения, средства Госстраха, депозитные сертификаты, государственные ценные бумаги.

Важнейшей характеристикой денег является рассмотрение их со стороны спроса и предложения.

Спрос на деньги. Он формируется во всех секторах экономики и представляет сумму всех спросов на деньги. Он вытекает из таких функций денег как: а) средство обращения; б) средство сохранения богатства. На этой основе спрос на деньги делится на два вида.

Первый вид – спрос на деньги со стороны сделок. Он означает, что люди нуждаются в денежных средствах для приобретения товаров и услуг. Предприятиям деньги нужны для выплаты заработной платы, закупки сырья, энергии и т.д. Этот спрос изменяется пропорционально ВВП, то есть чем больше произведено продукта, тем больше сумма цен произведённых товаров, тем больше требуется денег для заключения сделок. Количество денег необходимых для сделок поддаётся расчёту и прогнозированию. Поэтому график спроса на деньги для сделок имеет вертикальный вид, так как он зависит от номинального ВВП (суммы цен товаров и числа оборотов денежной единицы) а не от процентной ставки.

Второй вид – спрос на деньги со стороны активов. Он означает, что люди хотят иметь деньги как средство сбережения, как один из видов активов. Речь идёт о том, что деньги можно держать в различных финансо-

вых активах – в акциях, облигациях и т.д. Поэтому и существует спрос на деньги со стороны активов. Этот спрос изменяется обратно пропорционально ставке процента. Чем выше процентная ставка, тем дороже хранение денег в запасе и тем меньше спрос на деньги со стороны активов. Чем ниже процентная ставка, тем охотнее люди будут держать деньги в запасах как ликвидность.

Общий спрос на деньги. Он представляет сумму спроса на деньги для сделок и спроса на деньги со стороны активов. Графически это можно представить так.



Рисунок 7. Графики спроса на деньги.

Предложение денег. Наличие всех денег в экономике называется предложением денег или денежной массой. Говоря иначе, предложение денег представляет собой сумму всех денежных агрегатов. Графически это можно проиллюстрировать следующим образом.

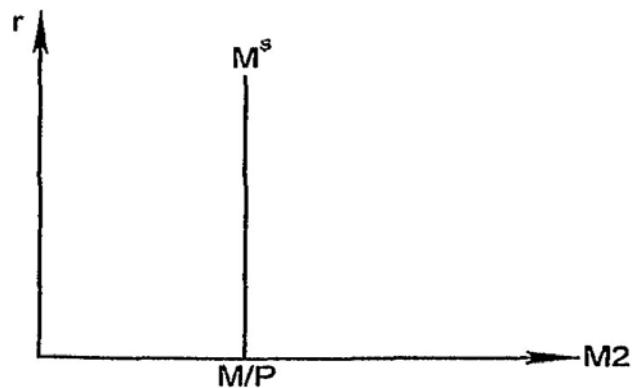


Рисунок 8. Предложение денег.

Предложение денег в экономике всегда фиксировано, определяется и контролируется государством. Кроме того, предложение денег зависит от проведения антиинфляционной политики. График предложения имеет следующий вид.

Выравнивание спроса и предложения денег происходит на денежном рынке. На нём определяется равновесная процентная ставка – это цена, уплачиваемая за использование денег.

Таким образом, чем больше предложение денег, тем меньше процентная ставка и наоборот. Предложение денег может меняться с помощью определённых мер со стороны государства. Поэтому одной из важнейших задач государства является контроль за предложением денег.

Говоря о количестве денег в обращении, возникает вопрос, а сколько же их необходимо иметь?

Решение поставленной задачи опирается на использование закона денежного обращения, согласно которому количество денег в обращении должно быть таким, чтобы соблюдался баланс между ними и стоимостью производимых и реализуемых в стране товаров и услуг с учетом цен последних.

Данная зависимость получила название количественного уравнения обмена или уравнения Фишера. (Ирвинг Фишер (1867–1947) – выдающийся американский экономист.)

$M * V = P * Q$, где:

M – количество денег, необходимое для нормального обращения;

V – скорость обращения денежной единицы;

P – средний уровень цен на товары;

Q – количество товаров, реализованных за определенный период времени.

Данное уравнение обмена состоит из двух частей. Правая часть ($P * Q$) – это «товарная» часть уравнения. Она показывает объем реализованных на рынке товаров.

Левая часть ($M * V$) – «денежная» – показывает количество денег, уплаченных при покупке товаров в разнообразных сделках. Следовательно, уравнение обмена характеризует равновесие не только товарного, но и денежного рынков.

Необходимо отметить, что хотя данное уравнение связывают с именем И.Фишера, тем не менее, оно было известно гораздо раньше. Еще в первом томе «Капитала» К.Маркс вывел уравнение развернутой формулы количества денег, необходимых для обращения.

$$\text{Количество денег} = \frac{\text{Сумма цен всех товаров (стоимость ВВП)}}{\text{Число оборотов денежной единицы}}$$

В алгебраической форме это уравнение выглядит следующим образом:

$$M = \frac{C * T - K + П - ВП}{n}$$

где

M – количество денег, необходимых для обращения;

$\Sigma * T$ – сумма цен товаров, подлежащих реализации;

K – сумма цен товаров, проданных в кредит, платежи по которым выходят за рамки рассматриваемого периода;

Π – сумма цен ранее проданных товаров, но платежи по которым осуществляются в рассматриваемом периоде;

$ВП$ – сумма взаимопогашаемых платежей в данном периоде;

n – число оборотов денежной единицы.

Эта формула указывает на определенность требуемого количества денег. Оно не может быть произвольным. Например, если растут цены, то даже при неизменном объеме производства и той же скорости обращения денег их масса должна быть увеличена. Если скорость обращения возрастет или уменьшится, а цены и объем производства неизменны, то стране потребуется, соответственно, меньшее или большее количество денег.

Инфляция является одной из важнейших социально-экономических проблем современного общества. В экономической науке даются самые различные определения инфляции. Но большинство исследователей под инфляцией понимают процесс обесценивания денег, происходящий из-за того, что в экономике их становится больше, чем необходимо. По мере нарастания инфляции деньгам все труднее выполнять свои функции, обслуживать обращение товаров и услуг, платежные операции.

Ряд исследователей под инфляцией понимают непрерывный рост общего уровня цен. Цены на различные товары меняются постоянно: что-то дорожает, что-то дешевеет. Важно отметить, что в данном определении инфляции ключевыми являются два слова: непрерывный, т.е. рост цен происходит постоянно в течение выбранного промежутка времени, и общий (уровень цен), т.е. повышение цен охватывает практически все рынки и характерно для экономики в целом.

Инфляция зарождается на денежном рынке, а потом распространяется дальше, поражая сферу производства и сферу потребления. Именно там и следует искать ее причины. Основными из них являются следующие:

1. Неправильная денежная политика Центрального Банка (далее – ЦБ), в результате которой в обращении появляется избыточная, не обеспеченная товарами масса денег.

2. Бюджетный дефицит. Также неминуемо ведет к инфляции. Однако ее темпы зависят от организации покрытия бюджетного дефицита. Там, где ЦБ смотрит на правительство как на подразделение министерства финансов и отсутствует верная денежная стратегия, дефицит финансируется посредством денежной эмиссии, что ведет к резкому ускорению инфляции.

3. Милитаризация экономики. Военная экономика поглощает материальные, финансовые, интеллектуальные и прочие ресурсы, которые можно было бы использовать для выпуска мирной продукции.

4. Монополизация экономики. Практика свидетельствует, что инфляция быстрее всего, развивается в той экономике, где наблюдается высокая степень монополизации рынка. Суть в том, что хотя монополии не имеют отношения к зарождению инфляции, но они ее активно продолжают и усиливают.

Чтобы сохранить доминирующее положение на рынке, монополии стараются не только установить и удержать высокие цены, но и сократить размеры производства и предложения товаров. Это отрицательно влияет на соотношение совокупного спроса и предложения, увеличивая разрыв между ними.

5. Несовершенная система налогообложения. Речь идет, прежде всего, о ставках налога на прибыль, когда они становятся непомерно высокими, включаются механизмы торможения роста производства и продаж, т.к. утрачиваются стимулы к инвестированию и интерес к развитию бизнеса, потому что плодами воспользуется не он, а государства.

Основные факторы инфляции концентрируются, как видим, внутри национальной экономики. Но есть и такие, которые находятся за ее пределами.

6. Внешнеэкономические факторы. Например, мировая торговля, когда рост цен на сырье или энергоносители придает новый импульс механизму инфляции затрат.

По своему проявлению различают следующие формы инфляции:

- а) скрытую (подавленную) инфляцию;
- б) открытую (явную) инфляцию.

Подавленная инфляция характеризуется наличием разрыва между предложением и спросом на товары и услуги, который не ведет к повышению цен и заработной платы, т.к. последние контролируются государством. Она присуща централизованно-плановой экономике. Последствиями скрытой инфляции являются такие процессы в экономике как рост цен на товары и услуги, дефицит товаров и снижение качества производимой продукции.

Открытая инфляция присуща рыночной экономике. Механизм её действия является более сложным, но особенность ее такова, что она не разрушает механизмы рынка. Они продолжают работать, посылая в экономику ценовые сигналы, подталкивая инвестиции, стимулируя расширение производства.

В рамках открытой инфляции, в зависимости от более или менее устойчивого темпа роста цен, выделяют следующие её типы:

- умеренная инфляция – когда уровень цен поднимается на 3-5 % в год;
- ползучая инфляция, если темпы роста цен составляют 5-10 % в год;
- галопирующая инфляция – когда цены растут свыше 200 % в год;

- гиперинфляция – критерий темпов роста цен составляет более 50 % в месяц или свыше 1000 % в год. В результате деньги перестают выполнять свои функции.

Кроме типов, в рамках открытой инфляции, выделяют виды инфляции.

Первый вид – инфляция спроса. Возникает тогда, когда экономика начинает тратить больше, чем производить, т.е. когда совокупный спрос начинает превышать совокупное предложение. Производственный сектор не в состоянии ответить на этот избыточный спрос увеличением реального объема продукции, т.к. все имеющиеся ресурсы уже полностью использованы. Поэтому этот избыточный спрос приводит к завышенным ценам на постоянный реальный объем продукции и вызывает инфляцию спроса. Пример. В недалеком прошлом фабрики и заводы, которые должны были выпускать потребительские товары, производили военную продукцию, что приводило к росту цен на товары потребительского сектора.

Наряду с инфляцией спроса существует инфляция предложения (издержек производства) – это второй вид инфляции.

Ее суть в том, что она возникает в плоскости производства в результате изменения издержек производства в расчете на единицу продукции. Повышение издержек, как известно, сокращает прибыли и объем продукции, который фирмы готовы предлагать при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Это уменьшение предложения, в свою очередь, повышает общий уровень цен. Основными причинами роста предельных издержек производства являются:

- а) рост цен на сырье и энергию;
- б) рост налогов;
- в) рост заработной платы.

Следует отметить, что в реальной жизни инфляция спроса и инфляция издержек не существуют изолированно друг от друга – они тесно взаимосвязаны, так как товаропроизводители выступают на рынке покупателями товаров, а потребители – продавцами услуг труда.

Таким образом, инфляция – это процесс обесценивания денег, обусловленный как факторами денежного обращения, так и функционирования реального сектора экономики, то есть она является многофакторным явлением.

В экономической науке различают инфляцию спроса и инфляцию предложения, каждая из которых способна сформировать у людей инфляционные ожидания.

Наибольшую опасность для людей и экономики представляет гиперинфляция, которая крайне затрудняет торговлю, снижает склонность людей к сбережениям и делает невозможным вложение денег в хозяйственные операции.

В мировой экономической практике инфляцию принято измерять. Единицей измерения является проценты. Принято считать, что уровень инфляции величиной 2-3 % в год, как это ни парадоксально, считается не только не опасным, но и в чём-то даже полезным, так как в данном случае она выступает в виде «смазки». Когда рост цен достигает большей величины, то экономическая ситуация в стране становится тревожной.

Хозяйственная практика выработала определенный способ измерения инфляции, согласно которому инфляция измеряется с помощью индекса цен, который определяется по формуле:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цена рын. корзины дан. года}}{\text{Цена рын. корзины баз. года}} \times 100 \%$$

Тогда темп инфляции для данного года будет равен:

$$T = \frac{\text{Индекс цен дан. года} - \text{Индекс цен баз. года}}{\text{Индекс цен дан. года}} \times 100 \%$$

Говоря о социально-экономических последствиях инфляции, следует отметить, что ее исследование позволило выявить определенную взаимосвязь между инфляцией и безработицей. Наглядное представление о данной взаимосвязи дает кривая Филлипса. Английский экономист в конце 50-х гг. установил, что между нормой безработицы (%) и приростом заработной платы (темп инфляции в процентах) имеется стойкая обратная зависимость, которую можно наглядно изобразить на графике.

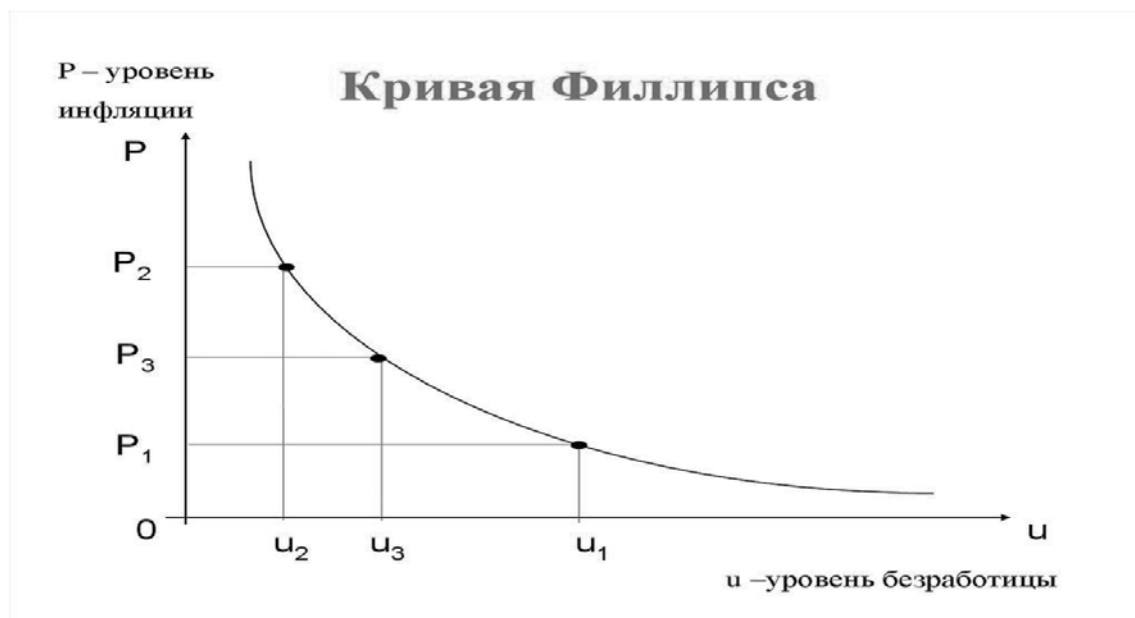


Рисунок 9. Кривая Филлипса.

Из исследований Филлипса вытекает что, существует некий уровень безработицы, Филлипс установил, что он равен 6-7 %, при котором уровень заработной платы стабилен и равен нулю. Когда безработица падает

ниже этого значения, то уровень заработной платы повышается, причем темпы ее прироста увеличиваются по мере приближения безработицы к своему минимальному значению. Наконец, в условиях массовой безработицы, уровень заработной платы уменьшается.

В последующие десятилетия кривая Филлипса была подвергнута тщательной проверке. Ее главный итог состоял в том, что указанная кривая достоверно списывает только краткосрочную динамику инфляции и безработицы, измеряемую текущими показателями. Если обратиться долгосрочной перспективе, то зависимость между движением цен и занятости становится совершенно другой.

Таким образом, следует отметить, что когда экономика поражена инфляцией, то потери неизбежны. Инфляция наказывает людей, которые получают относительно фиксированные номинальные доходы. Это работники бюджетных организаций, пенсионеры, землевладельцы, которые получают фиксированную ренту.

Страдают, хотя в меньшей степени, государственные служащие, доходы которых определяются фиксированной тарифной сеткой.

Люди, живущие на нефиксированные доходы, могут выиграть от инфляции, т.к. номинальные доходы таких людей могут обогнать уровень цен. Рабочие, представленные мощными профсоюзами, могут добиться того, чтобы их номинальная заработная плата шла в ногу с уровнем инфляции или опережала его.

С другой стороны, от инфляции страдают и некоторые наемные рабочие, те, кто работает в нерентабельных отраслях промышленности и лишены поддержки сильных профсоюзов, могут оказаться в такой ситуации, когда рост уровня цен обгонит рост их денежных доходов.

Выигрыш от инфляции могут получить управляющие фирм, другие получатели прибылей. Если цены на готовую продукцию будут расти быстрее, чем цены на ресурсы, то денежные поступления фирмы будут расти более быстрыми темпами, чем издержки. Поэтому доходы в виде прибыли будут обгонять растущую волну инфляции.

Вкладчики. С ростом цен реальная стоимость или покупательная способность сбережений уменьшается. Уменьшается также и реальная стоимость срочных счетов в банке, страховых полисов, ежегодной ренты. Стоимость сбережений будет падать, если уровень инфляции превысит процентную ставку.

Кредиторы. Те, кто одалживает свои деньги, оказываются в той же ситуации, что вкладчики. Если в период, в течение которого деньги отданы в кредит, уровень инфляции растет, то деньги, возвращенные по долгу, будут стоить меньше, чем первоначально, т.к. уровень инфляции выше, чем процент по кредиту.

К другим социально-экономическим последствиям инфляции можно отнести:

- инфляция искажает структуру цен на товары и услуги, что деформирует факторное распределение доходов и размещение ресурсов, а также снижает эффективность производства;

- инфляция нарушает распределение национального дохода между трудом и капиталом в пользу капитала. Чем выше темп инфляции, тем ниже реальная заработная плата;

- инфляция нарушает пропорции распределения национального дохода между частным и государственным сектором в пользу государства. Реализуя свое монопольное право на эмиссию, государство расширяет денежное предложение, тем самым повышая темпы инфляции. Покупательная способность населения снижается, и оно недопотребляет часть национального дохода. Покупательная способность государства, напротив, вырастает на перераспределительную величину в его пользу.

Кто выигрывает от инфляции?

Те, кто легко может увеличить свой доход. Представители отдельных профессий, некоторые промышленные и трудовые объединения предпочитают увеличивать цены и заработную плату в период инфляции больше, чем в другое время. Если прирост продукции будет больше, чем уровень инфляции, то эти люди будут чувствовать себя намного лучше, чем до повышения цен. Примером может служить торговля драгоценностями. Во время инфляции стоимость драгоценностей в общей массе растет быстрее, чем стоимость жизни.

Заемщики (дебиторы) – те, кто берет в кредит в периоды инфляции, вернут деньги, которые будут стоить меньше, чем в момент дачи кредита.

Государство. Очень часто правительства взимают прогрессивную ставку налога на прибыль. При этом может получиться так, что ставка налогообложения вырастает на больший процент, чем доход граждан.

Таким образом, несмотря на то, что некоторые группы людей в экономике получают выгоды от увеличения цен, связанных с инфляцией, большинство населения и экономика в целом терпит убытки. Однако справиться с инфляцией можно, о чем свидетельствует мировая практика. С этой целью проводится специальная антиинфляционная политика.

Задача антиинфляционной политики заключается в том, чтобы установить над инфляцией надежный контроль и удержать относительно невысокие темпы роста цен. Для решения этой задачи разработан и многократно проверен на практике комплекс действенных мер антиинфляционного регулирования. Используются два основных вида экономической политики:

Первый вид. Политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. Достичь этого можно путем уменьшения расходов государства или привлечения дополнительных налоговых поступлений в бюджет.

Второй вид. Политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост зарплат с ростом цен. Одним из средств служит ин-

дексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребности корзины и согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или замораживания заработной платы, ограничиваться выдача кредитов и т.п. Но чтобы эффективно бороться с инфляцией, нужно правильно определить ее причины и вид.

Конкретные методы сдерживания инфляции, «дозировка» и последовательность применения привлекаемых для лечения лекарств зависят от постановки правильного диагноза. Поставить диагноз – значит, определить характер инфляции, выделить основные и связанные с ними факторы, подстегивающие раскручивание информационных процессов.

В данном случае, не следует рассчитывать на какие-либо готовые схемы, и серией чрезвычайных мер невозможно покончить с инфляцией. Каждая инфляция специфична и предполагает применение таких рецептов, которые соответствуют характеру и глубине «заболевания». Речь идет о том, что инфляцию действительно можно сравнить с высокой температурой у больного. Когда температура слишком высокая, нужны специальные меры ее снижения, чтобы не допустить необратимых поражений организма. Однако при повышенной температуре необходимо не просто ее сбивать, а лечить ее причины, которых может быть множество. Для каждой болезни необходимо свое лекарство. Точно также существует множество причин возникновения инфляции и для ее снижения необходимо выявить и устранить каждую такую причину.

Применительно к Российской экономике основными мерами антиинфляционной политики государства являются:

1. Стабилизация и стимулирование развития производства. Здесь одной из главных задач является повышение производительности труда в основных отраслях материального производства и сокращение издержек.
2. Совершенствование налоговой системы в направлении оживления производства и повышения собираемости налогов.
3. Контроль за денежной массой должен быть увязан с ходом реализации социально-экономических программ, в том числе, и по линии государственных расходов.
4. Создание и развитие рыночной инфраструктуры.
5. Разработка мер по регулированию цен и доходов населения.

Таким образом, несмотря на то что инфляция является весьма распространенным экономическим недугом, от которого в последние десятилетия пострадали многие развитые страны. Однако справиться с ними можно, о чем свидетельствует мировая практика.

В целом же в хозяйственной практике оценить инфляцию как социально-экономическое явление однозначно невозможно. Подтверждением чего является мировой опыт.

Так, например, в первые два десятилетия после Второй мировой войны медленные темпы роста цен не получали негативной оценки. Более того, многие известные экономисты выражали взгляд, что умеренный темп инфляции благоприятствует поддержанию хорошей конъюнктуры, положительно влияет на уровень прибылей в сфере материального производства, способствует сохранению оптимизма инвесторов. Подчеркивалось также, что постоянный рост цен благоприятствует стабилизации экономики, поскольку он смягчает протекание кризисов перепроизводства. Со стороны государства имеет место покрытие дефицита бюджета эмиссией. Вместе с тем естественные монополии взвинчивают цены, коммерческие банки затягивают расчеты, население платит инфляционный налог. Реальные доходы населения уменьшаются на величину инфляционного налога. Отсюда так называемые издержки «стоптанных башмаков».

В странах с развитой рыночной экономикой ползучая инфляция рассматривается в качестве нормального фактора экономического роста. Однако галопирующая, а тем более, гиперинфляция воспринимается как явление негативное, поскольку несет в себе огромные социально-экономические издержки:

- ✓ отвлекает капиталы из сферы реального производства в сферу обращения, где они быстрее оборачиваются и приносят огромные прибыли;
- ✓ приводит в расстройство товарооборот страны в связи с нарушением закона денежного обращения;
- ✓ ведет к деформации потребительского спроса, «к бегству от денег» к любым товарам независимо от реальной потребности в них;
- ✓ искажает нормальную структуру соотношения спроса и предложения;
- ✓ усиливает спекулятивную торговлю;
- ✓ отрицательно влияет на кредит и кредитную систему;
- ✓ вызывает глубокое расстройство денежной системы. Обесценивание денег подрывает стимулы к денежным накоплениям.

Таким образом, инфляция ведет к нарушению процесса воспроизводства во всех звеньях – как в сфере производства, так и в сфере обращения.

Инфляция также отрицательно воздействует на мировые валютные отношения:

- рост цен означает внутреннее обесценение валют, падение их покупательной способности. Обесценивание валют порождает валютный демпинг, бросовый экспорт по ценам ниже мировых;
- инфляция повышает уровень мировых цен;
- рост цен ослабляет конкурентоспособность экспортной продукции;
- неравномерность падения покупательной способности валют усиливает неэквивалентность валютных курсов, вызывает несоответствие между официальными и рыночными курсами валют, что чрезвычайно затрудняет стабилизацию валютных курсов.

В экономической практике сложилось следующее правило, что однопроцентное снижение инфляции приводит к росту безработицы на 2 % и снижению валовой продукции на 4 %.

К антиинфляционным мерам относят:

- ✓ сокращение бюджетного дефицита и структурную перестройку ВПК,
- ✓ повышение степени товарности экономики,
- ✓ приватизацию,
- ✓ регулирование валютного курса,
- ✓ денежную реформу конфискационного типа,
- ✓ регулирования цен и доходов, посредством увязывания роста зарплат с ростом цен (индексация доходов, пределы замораживания или увеличения заработной платы, ограничение выдачи кредитов и т.п.);
- ✓ использование зарубежного опыта.

Главной задачей государственного управления денежной системой является упорядочение или укрепление денежной системы. Это может быть обеспечено следующими методами денежной политики:

1. Переход от одного денежного товара к другому;
2. Образование новой денежной системы в связи с государственным переустройством;
3. Замена ставшей неполноценной и обесцененной монеты полноценной или неразменных денежных знаков на золото;
4. Стабилизация и упорядочение денежного обращения.

Для этого могут быть проведены:

дефляция – уменьшение денежной массы путем изъятия из обращения излишних бумажных денег;

нуллификация – ликвидация старых денег и выпуск новых денежных знаков;

деноминация – изменение нарицательного значения денежных знаков с их обменом по определенному соотношению на новые, более крупные денежные единицы;

девальвация – уменьшение металлического содержания денежной единицы или снижение курса бумажных знаков к иностранной валюте;

ревалоризация – повышение металлического содержания денежной единицы или повышение курса бумажных знаков по отношению к иностранной валюте или металлу.

Таким образом, расстройство денежного обращения приводит к возникновению инфляционных процессов, которые в свою очередь, ведут к весьма серьёзным для экономики последствиям, и практически нет государства, которое в той или иной степени в тот или иной период своей истории не сталкивалось с этими проблемами.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ

1. Понятие и сущность теневой экономики

Теневая экономика – одна из самых сложных проблем современной России и всего мира; в той или иной форме она присутствует во всех странах и сопровождает человечество на протяжении веков.

«Тень» как явление вездесущее и историческое. Коррупция различного рода зафиксирована летописцами и литераторами древности в Китае, Египте, Элладе, Персии, Риме и Индии. Много позже коррупция местных правителей позволила сформировать европейские колониальные империи.

Главными особенностями «внутренней» теневой экономики являются уклонение от уплаты налогов, вывоз капитала за рубеж, двойной вход в бухгалтерию, челночная и бартерная торговля, скрытая безработица и коррупция.

1990-е гг. были периодом повышенного интереса общественности к феномену теневой экономики в России. Сама по себе теневая экономика не является новой проблемой.

В экономической литературе, и особенно в журналистике, категория теневой экономики имеет разные значения. Теневая экономика включает в себя все виды экономической деятельности, которые по различным причинам не охватываются официальной статистикой и, соответственно, не включаются в Валовый национальный продукт.

Теневая экономика – это очень трудный предмет для изучения; это явление относительно легко определить, но невозможно точно измерить, потому что почти вся информация, которую может получить аудитор, является конфиденциальной и не может быть раскрыта.

В настоящее время теневая экономика является составной частью любой экономической системы, но она не была широко изучена. Изучая общие законы экономики, экономическая теория не фокусируется на проблемах теневой экономики: она либо пренебрегает ею, либо предполагает, что теневая экономика работает на тех же экономических механизмах, что и легальная экономика. Принято считать, что теневая экономика использует те же ресурсы и рынки, что и легальная, с той лишь разницей, что все это происходит «вне поля зрения» государства. Такой взгляд на теневую экономику привел к тому, что экономисты до сих пор имеют очень расплывчатое представление о механизмах теневой экономики, и поэтому меры, принимаемые для ее ликвидации, часто оказываются неэффективными. Неудивительно, что среди экономистов до сих пор нет единого мнения относительно определения теневой экономики.

Хотя изучение теневой экономики продолжается уже несколько десятилетий, социологи еще не сформировали единый концептуальный ап-

парат для ее анализа. Например, в англоязычной литературе встречаются термины «неформальная экономика», «теневая экономика», «криминальная экономика», «черная экономика», которые используются разными исследователями в разных значениях. Однако во внешнеэкономической и социологической литературе не только не существует единого термина, определяющего явление, но и отсутствует четкое понимание самого явления.

Теневая экономика – это экономическая деятельность, противоречащая данному законодательству, то есть совокупность незаконной экономической деятельности.

Теневая экономика – это производство, потребление, обмен и распределение материальных благ, которые не регистрируются официальной статистикой и не контролируются обществом.

В контексте вышеизложенного мы отдаем предпочтение термину «теневая экономика», который логически относится к любой хозяйственной деятельности, официально не зарегистрированной уполномоченными органами. За редкими исключениями (например, в связи с функционированием экономики домашнего хозяйства), «теневая» составляющая экономики – это тип экономических отношений, формирующийся в обществе вопреки законам, правовым нормам, формальным правилам экономической жизни, то есть вне правовых рамок.

Нелегальная экономика делится по типам: «чёрный (под землёй)», «серая (неформальная) экономика» и «экономика второго (белого) воротничка».

Наиболее близкой к легальной экономике является теневая экономика, в которой нелегальные экономические операции осуществляются людьми, официально занятыми на рабочих местах. Доходы формируются за счет незаконного перераспределения результата хозяйственной деятельности. Теневая экономика представлена сектором с неофициально занятым населением. В нем, как и в правовом секторе, есть производство услуг и товаров, которые востребованы обществом. Предполагается, что неформальная экономика функционирует независимо и мало зависит от официальной экономики. Существует также теневая или черная экономика. Она основана на криминальном взаимодействии. Она может производить и продавать на законном уровне запрещенные в стране товары и услуги.

Особое внимание уделяется вопросам каждого сектора нелегальной экономики. Наибольший ущерб реальному сектору наносят работники официально действующих компаний. Легальные источники доходов и экономические операции используются для маскировки незаконной деятельности. Характерной чертой белой экономики можно назвать глубокое проникновение в существующую структуру, использование ее ресурсов и результатов для достижения собственных выгод. Серая экономика более автономна, но развивается на основе белой экономики и тесно связана с ней. Серая экономика полностью криминализована. Она руководствуется

своими собственными законами и правилами. Однако в нем могут быть задействованы обычные работники юридического сектора.

Развитие современного общества дало человечеству необычайно сильный прорыв во всех сферах жизнедеятельности, включая и развитие экономики. По мере развития экономики, имеют место быть и негативные факторы, такие, как теневая экономика, которая приобретает в мире новые масштабы. Понятие теневой экономики не является чем-то новым, данное явление наблюдалось и ранее в капиталистических странах. Теневая экономика представляет собой хозяйственную деятельность, развивающуюся вне государственного контроля и какого-либо учета, в связи с этим данную деятельность нельзя отразить в официальной статистике. Российский ученый Владимир Игоревич Богачев дает следующее понятие термину «Теневая экономика»: «Теневая экономика – это результат жизнедеятельности отдельной части граждан общества (физические и юридические лица) в системе производственных отношений: «производство – распределение – обмен – потребление материальных благ» в нарушение действующих экономических и юридических законов, правовых и моральных норм поведения – обеспечивают себе прибыль без уплаты налогов и других платежей, чем наносят непоправимый вред обществу, препятствуя повышению уровня жизни всего населения страны». Теневую экономику также называют скрытой в связи с тем, что ее результаты скрыты не только от общества, но и от государства. Тем самым данная сфера выходит из учета и контроля. Она развивается стихийно в обход имеющихся законов и установленных правил. Доходы в этом случае не облагаются налогом, что наносит ущерб государству.

Можно привести основные причины развития теневой экономики: высокое налоговое бремя; бюрократические процедуры; высокие угрозы со стороны государства закрытия предприятия или организации; отсутствие высоких заработных плат в официальном секторе; попытка работников и собственников избежать излишнего государственного регулирования. В развитых странах «жесткие» требования законов, также толкает многих предпринимателей на организацию подпольного производства обычных товаров и услуг, где трудятся в основном нелегальные эмигранты и безработные.

Нестабильное законодательство по налогам, платежам и экономической деятельности. Теневая экономика порождает ряд негативных последствий, что отрицательно сказывается на экономике государства в целом. Вот лишь некоторые из этих последствий: Сокращение объемов налоговых сборов, в результате чего растёт налоговая нагрузка на легальный сектор экономики. Снижение конкурентоспособности легальной экономики. Это в свою очередь подталкивает и другие экономические структуры к уходу «в тень». Усиление коррупции, что также негативно отражается во многих сферах экономики. Усиление влияние неконтролируемых крупных финан-

совых ресурсов на государственную политику, на средства массовой информации, на избирательные компании различного уровня, что, в свою очередь также способствует развитию коррупции. Перераспределение национального дохода в пользу элитной части общества, обусловленное коррупцией и контролем криминальных групп над теневой экономикой. Утечка капиталов в зарубежные страны, обычно в оффшорные зоны. Расширение неконтролируемой торговли низкокачественными товарами. Трудность оценки масштабов теневой экономики приводит к большим ошибкам в определении важнейших экономических и социальных показателей развития общества. Развитие и рост преступности, изготовление товаров, запрещенных к обороту.

Во всем мире уделяют большое внимание изучению вопросов теневой экономики. Многие исследования подтверждают присутствие теневых элементов во всех экономических системах, независимо от уровня социально-экономического развития страны.

Теневая экономика присутствует в любой экономической системе, разница проявляется лишь в масштабах распространения и является угрозой для развития экономики и экономической безопасности страны.

2. Современные тенденции преступлений в сфере информационной безопасности

На современном этапе становления и развития информационного общества процесс цифровизации носит глобальный, всеобъемлющий, проникающий во все сферы общественной жизни. Она становится одним из главных факторов общественного развития и во многом характеризует современную социальную динамику.

В связи с процессом информатизации общества происходят системные изменения, в соответствии с которыми все слои общества и каждый человек включаются в глобальное информационное пространство, становясь элементами глобальной информационной системы и, соответственно, в той или иной степени зависимыми от нее.

Эта информационная зависимость распространяется на мир в целом, на все государства и людей, участвующих в производстве, хранении и использовании информации в процессе информационного обмена и информационного взаимодействия. Информационное взаимодействие уже стало общепланетарным фактором, породив ряд социальных трансформаций и внедрив в систему общественных отношений такие процессы, как информационные войны, информационное оружие, информационный терроризм, информационная преступность и информационная безопасность и т.д.

Современные социальные практики показывают, что развитие общества на основе глобальной информатизации создает качественно новые вы-

зовы, угрозы и риски информационной безопасности. Этот факт делает актуальным изучение информационной безопасности.

В процессе информационной глобализации было создано единое информационное пространство, что привело к унификации информационных технологий всех стран. Появление глобального информационного пространства неизбежно вызывает изменение элементов правовой системы. Наряду с традиционными институтами в связи с развитием информационных и коммуникационных технологий появляются новые. Развитие информационных технологий также представляет значительную угрозу, в тех случаях, когда они используются во вред обществу, с целью причинения вреда. В таких случаях мы имеем дело с новым видом преступления – киберпреступностью, требующей изучения, анализа и разработки мер противодействия.

Известно, что вопросы информационной безопасности, защиты компьютерной информации, обеспечения защиты информации, составляющей охраняемую законом тайну, и другие подобные вопросы вызывают серьезную озабоченность во всем мире. Эти вопросы непосредственно связаны с обеспечением национальной безопасности государств, защитой конституционных прав и свобод человека. Необходимость борьбы с преступлениями в сфере информационных технологий подтверждается тем, что в последнее время эти преступления стали глобальной международной проблемой, многие из этих преступлений носят трансграничный характер.

Парадокс человеческого развития состоит в том, что на протяжении всего своего развития люди использовали, накапливали, передавали информацию. Непрерывный процесс информатизации общества охватывает все сферы деятельности человека и государства: от решения задач национальной безопасности, здравоохранения и управления транспортом до образования, финансов и даже межличностного общения. С развитием технологий электронных платежей, «бесбумажного» документооборота, серьезный сбой локальных сетей может парализовать работу целых корпораций и банков, что может привести к значительным материальным потерям.

История киберпреступности – это последняя история, которая касается всех нас. В настоящее время проблема киберпреступности переросла в мировое сообщество.

Термин «киберпреступность» в настоящее время часто используется вместе с термином «компьютерная преступность», и часто эти термины используются взаимозаменяемо. Действительно, эти термины очень близки друг к другу, но все же не являются синонимами. Понятие «киберпреступность» шире, чем «компьютерная преступность», и более точно отражает характер такого явления, как преступность в информационном пространстве. Так, Оксфордский словарь (2021 г.) определяет приставку «кибер-» как компонент сложное слово. Его значение – «связанное с электронными коммуникационными сетями, в частности с сетью Интернет». Таким обра-

зом, «киберпреступность» – это преступление, связанное с использованием электронных коммуникационных сетей и использованием информационных технологий. В то же время термин «компьютерная преступление».

По мнению экспертов ООН, термин «киберпреступность» охватывает любое преступление, которое может быть совершено с использованием компьютерной системы или сети, внутри компьютерной системы или сети или против компьютерной системы или сети. Таким образом, к киберпреступности можно отнести любое преступление, совершенное в электронной среде.

Преступлением, совершаемым в киберпространстве, является незаконное вмешательство в работу ЭВМ, программ для ЭВМ, сетей ЭВМ, несанкционированное изменение данных ЭВМ, а также иные неправомерные общественно опасные деяния, совершаемые с помощью ЭВМ, сетей ЭВМ и программ (согласно определению, данному ООН в 2000 г.).

Сегодня киберпреступность представляет собой масштабную проблему, а вредоносные программы пишутся с целью незаконного получения денег. Развитие Интернета стало одним из ключевых факторов, определивших эти изменения. Компании и отдельные пользователи уже не могут представить свою жизнь без него, и все больше финансовых операций осуществляется через Интернет. В последнее время киберпреступники осознали огромный потенциал «зарабатывания» денег с помощью вредоносного кода, и многие современные вредоносные программы создаются на заказ или для перепродажи другим преступникам.

95 % от общего числа подключений к Интернету располагались в США, Канаде, Европе, Австралии и Японии. Именно в это время в историю преступности вводится новый вид преступления, получивший название «хакерство».

Анализируемые правонарушения имеют очень высокую латентность, которая, по разным данным, составляет 85-90 %. При этом факты выявления неправомерного доступа к информационным ресурсам на 90 % носят случайный характер.

Эти данные говорят о том, что зачастую сотрудники правоохранительных органов просто не понимают, как расследовать эти преступления и как их доказывать в суде. Отсюда невозможность проведения качественных расследований, традиционные методы организации и планирования расследований в этих условиях не работают, необходимо повышать эффективность правоохранительной деятельности, повышать уровень востребованности профессионализма сотрудников правоохранительных органов, их моральные и деловые качества. Нельзя допускать их формального отношения к отчету о результатах борьбы с киберпреступностью.

Есть еще одна проблема с эффективностью расследования компьютерных преступлений и привлечения их к ответственности. Это общественное мнение, которое не считает компьютерные преступления тяжким

преступлением в связи с тем, что компьютерные преступники, даже в случае завершения расследования и вынесения приговора суда, наказываются легкими приговорами, часто условными. Отсюда – правовой нигилизм, с одной стороны, преступники, чувствуя себя безнаказанными, а с другой – потерпевшие, не желающие обращаться в правоохранительные органы за защитой от несанкционированного доступа, т.к. понимают, что соответствующего наказания преступникам не будет.

Сегодня активное внедрение информационных технологий во все сферы деятельности привело к изменению перечня преступлений, относящихся к экономическим. К таким преступлениям стали относить компьютерные преступления, причиняющие вред экономике государства, отдельным его отраслям, предпринимательской деятельности, а также экономическим интересам отдельных групп граждан. По оценкам экспертов, в США ежегодные убытки корпораций от преступности превышают 200 миллиардов, а от компьютерных преступлений – 6 миллиардов долларов. В Великобритании компьютерные преступления обходятся в 2 млн фунтов стерлингов в день.

На современном этапе становления и развития информационного общества процесс цифровизации носит глобальный, всеобъемлющий, проникающий во все сферы общественной жизни. Она становится одним из главных факторов общественного развития и во многом характеризует современную социальную динамику. В связи с процессом информатизации общества происходят системные изменения, в соответствии с которыми все слои общества и каждый человек включаются в глобальное информационное пространство, становясь элементами глобальной информационной системы и, соответственно, в той или иной степени зависимыми от нее.

Эта информационная зависимость распространяется на мир в целом, на все государства и людей, участвующих в производстве, хранении и использовании информации в процессе информационного обмена и информационного взаимодействия. Информационное взаимодействие уже стало общепланетарным фактором, породив ряд социальных трансформаций и внедрив в систему общественных отношений такие процессы, как информационные войны, информационное оружие, информационный терроризм, информационная преступность и информационная безопасность и т.д.

Современные социальные практики показывают, что развитие общества на основе глобальной информатизации создает качественно новые вызовы, угрозы и риски информационной безопасности. Этот факт делает актуальным изучение информационной безопасности.

В процессе информационной глобализации было создано единое информационное пространство, что привело к унификации информационных технологий всех стран. Появление глобального информационного пространства неизбежно вызывает изменение элементов правовой системы. Наряду с традиционными институтами в связи с развитием информа-

ционных и коммуникационных технологий появляются новые. Развитие информационных технологий также представляет значительную угрозу, в тех случаях, когда они используются во вред обществу, с целью причинения вреда. В таких случаях мы имеем дело с новым видом преступления - киберпреступностью, требующей изучения, анализа и разработки мер противодействия.

Парадокс человеческого развития состоит в том, что на протяжении всего своего развития люди использовали, накапливали, передавали информацию. Непрерывный процесс информатизации общества охватывает все сферы деятельности человека и государства: от решения задач национальной безопасности, здравоохранения и управления транспортом до образования, финансов и даже межличностного общения. С развитием технологий электронных платежей, «безбумажного» документооборота, серьезный сбой локальных сетей может парализовать работу целых корпораций и банков, что может привести к значительным материальным потерям.

Сегодня киберпреступность представляет собой масштабную проблему, а вредоносные программы пишутся с целью незаконного получения денег. Развитие Интернета стало одним из ключевых факторов, определивших эти изменения. Компании и отдельные пользователи уже не могут представить свою жизнь без него, и все больше финансовых операций осуществляется через Интернет. В последнее время киберпреступники осознали огромный потенциал «зарабатывания» денег с помощью вредоносного кода, и многие современные вредоносные программы создаются на заказ или для перепродажи другим преступникам.

Конвенция Совета Европы выделяет четыре типа компьютерных преступлений, которые определяются как преступления против конфиденциальности, целостности и доступности компьютерных данных и систем:

- незаконный доступ – ст. 2 (неправомерный умышленный доступ к компьютерной системе или ее части);
- незаконный перехват – ст. 3 (незаконный преднамеренный перехват непубличных передач компьютерных данных в компьютерную систему, из нее или внутри нее);
- вмешательство в данные – ст. 4 (неправомерное повреждение, удаление, нарушение, изменение или прекращение действия компьютерных данных);
- системное вмешательство – ст. 5 (серьезное противоправное вмешательство в работу компьютерной системы путем ввода, передачи, повреждения, уничтожения, нарушения, изменения или прекращения действия компьютерных данных).

Помимо трансформации самой киберпреступности, меняются и качества хакера: если вначале это были люди, обладавшие знаниями, навыками, направлявшие свои действия не столько на противоправные цели, сколько на поиск новых, то теперь преступная деятельность – преступный

бизнес. Происходит расслоение злоумышленников на людей, обладающих высокими знаниями в данной конкретной области, которых можно отнести к категории «элита», и людей, получивших готовый алгоритм, обеспечивающий выполнение определенной процедуры, имея при этом весьма общее представление о процессах, происходящих в информационных системах.

Первая категория киберпреступников, а именно они представляют наибольшую угрозу на сегодняшний день, имеет достаточно характерные, ярко выраженные черты. Это включает: способность совершать преступные действия анонимно, тайно; преступные деяния лучше всего проходят в трансграничной юрисдикции разных государств; высокие профессиональные и интеллектуальные способности хакера; возможность объединения разрозненных компьютеров в единый механизм совершения преступных действий в автоматизированном режиме; отсутствие или длительная временная задержка осознания потерпевшим факта совершения преступного воздействия; наличие большого количества жертв хакерской атаки; отсутствие необходимости для хакера вступать в непосредственный контакт с жертвой его противоправных действий.

Возникновение киберпреступности можно отсчитывать с момента появления компьютера, так называемого компьютерного века. Историю киберпреступности можно разделить на два периода: первый – от создания первого компьютера до 1990 г. и с 1990 г. по настоящее время. Дело в том, что с 1990 г. Интернет начал распространяться по миру с огромной скоростью.

Первые упоминания об использовании компьютера для совершения преступления были обнародованы в 1960-х гг., когда компьютеры были большими универсальными ЭВМ. После Второй мировой войны в 1946 г. несколько компаний начали работать над коммерческими компьютерами, и к 1951 г. UNIVAC производила первый коммерческий компьютер, созданный в США, и третий коммерческий компьютер в мире, который не предназначался для использования в исследованиях по разработке оружия. Всего с 1951-го по 1958 г. было создано 46 экземпляров UNIVAC. Они были установлены в государственных учреждениях, частных корпорациях и в трех университетах США.

Электронные вакуумные лампы выделяли много тепла, поглощали много электроэнергии, были громоздкими, дорогими и ненадежными. Компьютеры первого поколения, построенные на электронных лампах, имели низкую скорость и низкую надежность.

В 1947 г. сотрудники американской компании «Белл» Уильям Шокли, Джон Бардин и Уолтер Бреттейн изобрели транзистор. Транзисторы выполняли те же функции, что и электронные лампы, но использовали электрические свойства полупроводников. По сравнению с электронными лампами транзисторы занимали в 200 раз меньше места и потребляли в 100 раз меньше электроэнергии. В то же время появляются новые устройства

для организации компьютерной памяти – ферритовые сердечники. С изобретением транзистора и применением новых технологий хранения данных в памяти стало возможным значительно уменьшить размеры компьютеров, сделать их более быстрыми и надежными, а также значительно увеличить объем памяти компьютеров).

В 1954 г. компания Texas Instruments объявила о начале массового производства транзисторов, а в 1956 г. ученые Массачусетского технологического института создали первый полностью построенный на транзисторах компьютер TX.

В 60-х гг. прошлого века появилось третье поколение компьютеров, в которых впервые стали использовать интегральные схемы (микросхемы). В то же время есть полупроводниковая память, которая до сих пор используется в персональных компьютерах в качестве оперативной памяти. В эти годы производство компьютеров приобретает промышленные масштабы. IBM первой реализовала семейство компьютеров – серию полностью совместимых компьютеров от самых маленьких, размером с небольшой шкаф (меньше тогда еще не производили), до самых мощных и дорогих моделей.

Еще в начале 60-х появились первые мини-компьютеры – небольшие маломощные ЭВМ, доступные по цене небольшим фирмам или лабораториям. Мини-компьютеры стали первым шагом к персональным компьютерам, прототипы которых были выпущены только в середине 70-х гг. Вместе с бурным развитием компьютерной сферы начала развиваться киберпреступность.

Но киберпреступность в 1960-х и 1970-х гг. отличалась от киберпреступности сегодня. Во-первых, в то время еще не появился Интернет, а во-вторых, компьютеры не были объединены в сеть. В 1960 г. обычный компьютер стоил несколько миллионов долларов, занимал одну комнату и требовал специальной системы кондиционирования воздуха, чтобы компьютер не сгорел. В то время только определенный круг исследователей и ученых мог использовать компьютеры в своей работе. Ограниченное использование компьютеров и отсутствие связи с другими компьютерами резко снижали шансы на совершение компьютерных преступлений, а если и имели место, то только у лиц, обслуживавших компьютеры. Все преступления того времени сводились к преступлениям, связанным с финансовыми вложениями в компьютеры. Так продолжалось до появления и распространения по всему миру Интернета, открывшего новые возможности для преступников.

Историю киберпреступности можно рассматривать в истории хакерства. Хакер – это высококвалифицированный ИТ-специалист, человек, разбирающийся в тонкостях работы компьютеров. Есть два типа ИТ-хакеров: «Белая шляпа» и «Черная шляпа». «Черная шляпа» относится к киберпреступникам, а «белая шляпа» – к другим специалистам по информационной

безопасности (в том числе специалистам, работающим в крупных ИТ-компаниях) или ИТ-исследователям, не нарушающим закон.

Второй этап развития киберпреступности относится к середине 1990-х гг., периоду стремительного распространения Интернета. Это было время, когда персональные компьютеры и Интернет стали более доступными. В декабре 1995 г. во всем мире было зарегистрировано около 16 млн пользователей Интернета, а к маю 2002 г. это число возросло до 580 млн, или почти 10 % населения мира. Следует отметить, что распространение Интернета по миру было неравномерным, например, более 95 % от общего числа подключений к Интернету располагались в США, Канаде, Европе, Австралии и Японии. Именно в это время в историю преступности вводится новый вид преступления, получивший название «хакерство».

На начальном этапе развития киберпреступности очень часто используется термин «хакерство», хотя в дальнейшем хакерство будет определяться как одно из преступлений, входящих в понятие киберпреступности. Именно взлом характеризует противоправные действия хакеров.

Киберпреступность является не только технико-правовой, но и социальной проблемой, эффективное решение которой требует, прежде всего, системного подхода к разработке основ обеспечения безопасности жизненно важных интересов граждан, общества и государства в киберпространстве.

По механизмам и способам совершения преступления в сфере компьютерных технологий они имеют высокий уровень латентности. Наибольшую общественную опасность представляют преступления, связанные с несанкционированным доступом к компьютерной информации.

Еще одной проблемой, с которой чаще всего сталкиваются ученые при расследовании компьютерных преступлений, является установление факта преступления. Это связано с тем, что компьютерные преступления часто совершаются в так называемом «киберпространстве», они не знают границ, очень часто преступления совершаются, не выходя из дома, с использованием персонального компьютера. Кроме того, незаконное копирование информации часто остается незамеченным, внедрение вируса в компьютер обычно связывают с непреднамеренной ошибкой пользователя, который не смог «подхватить» его при контакте с внешним компьютерным миром. Также не всегда адекватно отношение потерпевших к посягательству на них. Вместо того чтобы сообщить правоохранительным органам о незаконном вмешательстве в компьютерную систему, потерпевшие не желают этого делать, опасаясь, что их деловая репутация будет подорвана. Обычно жертвами компьютерных преступлений становятся локальные сети, серверы, физические лица.

Следует подчеркнуть, что профессиональные компьютерные преступники выбирают в качестве объекта преступления локальные сети и серверы крупных компаний, в свою очередь, «любители» посягают на ин-

формацию компьютеров частных лиц и реже «взламывают» интернет-провайдеров, как правило, для «бесплатного» доступа в Интернет.

Примечательно, что потерпевшая сторона в лице крупных корпораций, владеющих системой, неохотно сообщает (если вообще сообщает) в правоохранительные органы о фактах компьютерного преступления. А так как они составляют большинство, то этим и объясняется высокий уровень латентности компьютерных преступлений.

Кроме того, должностные лица, в обязанности которых входит компьютерная безопасность, зачастую не заинтересованы в раскрытии факта преступления. Признание несанкционированного доступа в их юрисдикцию ставит под сомнение их профессиональную квалификацию, а несоблюдение руководством мер компьютерной безопасности может вызвать серьезные внутренние осложнения.

Банковские служащие обычно тщательно скрывают совершенные ими преступления против компьютеров банка, так как это может пагубно сказаться на престиже банка и привести к потере клиентов. Некоторые потерпевшие опасаются серьезного компетентного расследования, ведь оно может выявить непристойные или даже незаконные махинации бизнеса.

Согласно ряду исследований, каждую секунду в мире жертвами киберпреступников становятся 12 человек и с каждым годом это число растет. Можно выделить следующие факторы, влияющие на рост киберпреступности:

- глобальная информатизация всех сфер общества не повышает, а снижает степень его защищенности;
- ускорение научно-технического прогресса повышает вероятность использования преступниками сугубо мирных технологий в качестве средств поражения, а возможность их «двойного» применения зачастую не только не предвидится, но и не осознается создателями техники;
- терроризм все больше становится особым видом информационных технологий, поскольку: во-первых, террористы используют возможности современных информационных систем для связи и сбора информации; во-вторых, реалиями нашего времени является так называемый «кибертерроризм»; в-третьих, большинство террористических актов в настоящее время рассчитаны не только на причинение материального ущерба и угрозу жизни и здоровью человека, но и на информационно-психологический шок, воздействие которого на большие массы людей создает благоприятную среду для достижения террористами своих целей;
- «цифровое неравенство» и появление стран, проигравших информационную гонку, может привести к террористической деятельности против отдельных государств как средства асимметричного реагирования.

Субъектами преступлений, активно использующих высокие технологии, наряду с лицами, выполняющими профессиональные функции в организациях и на предприятиях, являются практически любые лица. При этом

их цель, используемые методы и имеющиеся возможности практически неотличимы от присущих преступникам по роду занятий. Основным мотивом киберпреступников является получение материальной выгоды.

Киберпреступники используют свой арсенал информационного оружия, представляющего собой набор средств, предназначенных для нарушения (копирования, искажения или уничтожения) информационных ресурсов на этапе их создания, обработки, распространения и хранения. К основным видам информационного оружия относятся следующие:

- бэкдор – этот инструмент обеспечивает скрытый метод в системе, позволяющий получить доступ к защищенной области;

- компьютерные «вирусы» – специальные программы, которые внедряются в программное обеспечение компьютера, разрушают, искажают или нарушают его работу. Они способны передаваться по линиям связи, сетям передачи данных, выводить из строя системы управления и т.д. Кроме того, «вирусы» способны воспроизводить себя;

- «логические бомбы» – программно-встраиваемые устройства, которые предварительно внедряются в информационно-управляющие центры инфраструктуры для их сигнализации или в установленное время для их активации;

- программные продукты типа «троянский конь» – программы или утилиты, которые после установки выполняют заявленные функции в фоновом режиме;

- нейтрализаторы тестовых программ, обеспечивающие сохранение естественных и искусственных дефектов программного обеспечения;

- анализаторы трафика (сниффер) – программы или устройства, отслеживающие данные, передаваемые по сети. Традиционно используемые для законных функций управления сетью, они также могут использоваться во время кибератак для кражи информации;

- DDos-атаки – предназначены для нарушения доступа к сети, как правило, путем выполнения миллионов запросов каждую секунду, в результате чего доступ к сети затруднен или нарушен;

- Спуфинг электронной почты – это метод отправки электронной почты с подменой источника, используемый для принуждения получателя к предоставлению конфиденциальной информации;

- Кейлоггер – это программное или аппаратное обеспечение, предназначенное для контроля нажатий клавиш на клавиатуре компьютера с целью получения пароля, PIN-кода или другой информации.

Можно выделить следующие причины роста компьютерных преступлений в сфере информационных технологий:

1. Простота доступа к информации. Проблема защиты компьютерной системы от несанкционированного доступа заключается в том, что существует множество возможностей взлома из-за сложной технологии. Хакеры могут украсть коды доступа, изображения сетчатки, современные дикто-

фоны и т.д., которые могут легко обмануть биометрические системы, а обход брандмауэров можно использовать для обхода многих систем безопасности.

2. Способность хранить данные на сравнительно небольшом пространстве. Уникальная особенность компьютера заключается в хранении огромного массива данных на очень небольшом пространстве. Таким образом, взламывая всего лишь одну ЭВМ (например компьютер), помимо данных записанных на жесткий диск компьютера, преступник получает данные от электронной почты, к которой привязаны большинство интернет-сервисов, которыми ежедневно пользуется человек, его пароли и логины от социальных сетей, различных площадок во всемирной сети и многое другое. Взламывая сервер, на котором хранятся данные, например интернет магазина, преступник получает информацию о банковских картах пользователей площадки (которых может насчитываться несколько миллионов), которые он может использовать в своих противозаконных целях. Это значительно упрощает кражу данных из любого другого хранилища и использование их для собственной выгоды.

3. Комплексные проблемы аппаратного и информационного кода – компьютеры работают на операционных системах, и эти операционные системы запрограммированы с помощью миллионов кодов. Человеческий разум несовершенен, поэтому он может совершать ошибки на любом этапе создания данного кода. Киберпреступники пользуются этими пробелами.

4. Небрежность человека при обращении со своими данными в Интернете. Небрежность является одной из характеристик человеческого поведения. Таким образом, может существовать вероятность того, что, защищая компьютерную систему, мы можем допустить любую небрежность, которая обеспечивает киберпреступникам доступ и контроль над компьютерной системой.

5. Сложность доказывания данного вида преступлений. Данные, связанные с преступлением, могут быть легко уничтожены. Таким образом, потеря доказательств стала очень распространенной и очевидной проблемой, которая парализует систему расследования киберпреступлений.

Таким образом, явление киберпреступности не является новым для современной науки, хотя и требует дальнейшего изучения, особенно в вопросах уточнения и определения понятия.

Основные характеристики, отличающие этот вид правонарушения от других преступлений: высокая вероятность сокрытия данных, трудности в расследовании в связи с ограниченностью информации, невозможность унификации национальных законов и подходов к расследованию в этой сфере, трудности сбора данных, преступность и др. Наблюдается тенденция к усилению влияния такого аспекта, как трансграничный характер этих правонарушений.

К внешним угрозам киберпространству относятся хакерские атаки, осуществляемые с территорий других государств, направленные на нарушение работы компьютерных систем, хищение конфиденциальной информации и другие.

Борьба с киберпреступностью должна носить системный характер, исходя из текущих рисков и вызовов в киберпространстве, а институциональная среда кибербезопасности должна постоянно совершенствоваться. Эффективность мер в этой сфере должна достигаться за счет оценки угроз организованной киберпреступности, которая позволит выявить актуальные угрозы и риски в киберпространстве.

Следует отметить, что в быстротечном течении общественной жизни, при интенсивном развитии информационных технологий, многие действующие нормативные акты, как отечественные, так и международные, постепенно теряют актуальность, соответствие регламентируемым ими процессам, нуждаются в уточнении или пересмотре. Развитие информационной деятельности создает необходимость правового регулирования новых сторон этой деятельности.

Требуется совершенное правовое обоснование вопроса организации эффективной борьбы с кибертерроризмом в условиях усиления глобальных воздействий, новых информационных технологий. Комплекс соответствующих правовых актов должен постоянно совершенствоваться с учетом соответствующего международного законодательства, его эволюции и отечественной законодательной практики, что должно отвечать интересам национальной информационной деятельности.

Вопрос правового регулирования как реализации государственных функций, в частности по обеспечению кибербезопасности и противодействию киберугрозам, должен исходить прежде всего из общей безопасности общества, особенно в отношении правовых норм, запрещающих определенные действия, в частности деструктивные технологии. Основная проблема заключается в неочевидности деструктивности и возможных ошибках в оценке сущности технологии, поэтому поиск возможных решений этого ряда проблем перспективен для дальнейших исследований в области юридической науки.

3. Современные тенденции роста противоправного использования криптовалют

Криптовалюта – это цифровая или виртуальная валюта, защищенная криптографией, что делает практически невозможным ее подделку или двойную трату. Многие криптовалюты представляют собой децентрализованные сети, основанные на технологии блокчейна – распределенной бухгалтерской книге, управляемой разрозненной сетью компьютеров.

Отличительной чертой криптовалют является то, что они, как правило, не выпускаются никаким центральным органом, что делает их теоретически невосприимчивыми к вмешательству или манипуляциям со стороны правительства.

Криптовалюты – это цифровые или виртуальные валюты, поддерживаемые криптографическими системами. Они обеспечивают безопасные онлайн-платежи без использования сторонних посредников. «Крипто» относится к различным алгоритмам шифрования и криптографическим методам, которые защищают эти записи, таким как шифрование по эллиптической кривой, пары открытого и закрытого ключей и функции хеширования.

Криптовалюты можно добывать или покупать на биржах криптовалют. Не все сайты электронной коммерции позволяют совершать покупки с использованием криптовалют. На самом деле криптовалюты, даже такие популярные, как биткойн, почти не используются для розничных транзакций. Однако стремительный рост стоимости криптовалют сделал их популярными в качестве торговых инструментов. В ограниченной степени они также используются для трансграничных переводов.

Фиатные валюты получают свою власть от правительства или денежных властей. Например, каждая долларовая банкнота поддерживается Федеральной резервной системой.

Но криптовалюты не поддерживаются какими-либо государственными или частными организациями. Поэтому было трудно обосновать их правовой статус в различных финансовых юрисдикциях по всему миру. Дело не в том, что криптовалюты в основном функционировали за пределами большинства существующих финансовых инфраструктур.

Правовой статус криптовалют влияет на их использование в повседневных транзакциях и торговле. В июне 2019 г. Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) рекомендовала, чтобы электронные переводы криптовалюты подпадали под действие ее Правил поездок, которые требуют соблюдения требований по борьбе с отмыванием денег.

По состоянию на декабрь 2021 г. Сальвадор был единственной страной в мире, где биткойн был разрешен в качестве законного платежного средства для денежных транзакций. В остальном мире регулирование криптовалюты зависит от юрисдикции.

Японский закон о платежных услугах определяет биткойн как законную собственность. Криптовалютные биржи, работающие в стране, обязаны собирать информацию о клиенте и подробности, касающиеся банковского перевода. Китай запретил криптовалютные биржи и майнинг в пределах своих границ. Сообщалось, что в декабре Индия разрабатывает правовую основу для криптовалют.

Криптовалюты работают в распределенной публичной книге, называемой блокчейном, в которой хранятся записи обо всех транзакциях, обновляемые и удерживаемые держателями валюты.

Единицы криптовалюты создаются с помощью процесса, называемого майнингом, который включает использование вычислительной мощности для решения сложных математических задач, которые генерируют монеты. Пользователи также могут покупать валюту у брокеров, а затем хранить и тратить ее с помощью криптографических кошельков.

Если вы владеете криптовалютой, вы не владеете ничем материальным. То, что у вас есть, – это ключ, который позволяет вам перемещать запись или единицу измерения от одного человека к другому без доверенной третьей стороны.

Рост преступности, связанной с криптовалютой, вероятно, связан с ростом популярности цифровых валют и соответствующим увеличением их стоимости. Преступники также стали более изощренными в использовании технологии блокчейн.

Криптовалюты были одной из самых обсуждаемых тем в последние годы. Идея о том, что любой может отправить деньги кому-то еще без третьих лиц, таких как банки или финтех-компании, является революционной.

Однако вместе с этой свободой приходит и ответственность, и преступники пользуются ею, чтобы обогатиться.

Согласно недавнему исследованию Chainalysis, озаглавленному «Тенденции в сфере криптопреступлений на 2022 год», в 2021 г. преступники заработали 14 миллиардов долларов США на преступлениях, связанных с криптовалютой.

Этот рост на 567 % по сравнению с предыдущим годом показывает, что криптовалюты являются серьезной целью для преступников.

Некоторые комментаторы предполагают, что криптовалюты предоставляют преступным организациям новый способ совершения мошенничества, отмывания денег и множества других финансовых преступлений. Эта критика проистекает из способности трейдеров криптовалюты оставаться полностью анонимными.

Действительно, криптовалюты использовались для «сайтов темного рынка», где преступники могут покупать и продавать нелегальные товары с небольшим шансом быть идентифицированными. На самом деле, различные правительственные агентства называют торговцев наркотиками, которые обменивают наркотики на криптовалюту, «преступниками нового поколения».

В 2019 г. аналитическая компания по блокчейну Chainalysis подсчитала, что преступные субъекты совершили транзакцию на 2,8 миллиарда долларов при обмене биткойнов по сравнению с примерно 1 миллиардом долларов в 2018 г. Прежде чем преступники смогут конвертировать свою незаконно приобретенную криптовалюту в наличные деньги, они должны

конвертировать ее в ликвидные деньги. На популярные биржи для этой конверсии распространяются правила по борьбе с отмыванием денег, которые требуют от компаний идентифицировать своих клиентов. Но исследователи Chainalysis предположили, что преступники нашли способ обойти эти правила, используя внебиржевую торговлю (ОТС).

Следует указать на основные криминогенные аспекты биткоина:

Набор свойств биткоина, облегчающих осуществление преступной деятельности. Во-первых, это анонимность транзакций, когда идентификация сторон нелегальной сделки чрезвычайно затруднена.

Во-вторых, транснациональность операций, не ограниченных государственными границами и инструментами финансового контроля.

В-третьих, децентрализация в форме отсутствия единого ядра управления биткоином и связанная с этим низкая эффективность попыток его регулирования.

Неурегулированность сферы обращения биткоина международным, и нередко национальным, законодательством. Во многих странах ограничиваются лишь рекомендациями национальным банкам и биржам идентифицировать клиентов, использующих биткоин (правило FATF «Know your customer»), и советами рассматривать его как высокорискованный финансовый инструмент.

Отсутствие международно-правовых источников, регулирующих данную сферу, безусловно, детерминирует причинный комплекс современной киберпреступности.

В-четвертых, слабая подготовленность правоохранительной системы к выявлению и расследованию преступлений, совершаемых с использованием биткоина, отсутствие международного сотрудничества полицейских ведомств разных стран, направленного на противодействие блокчейн-преступности.

Общей тенденцией в реакции мирового сообщества на развитие криптовалютного рынка является разработка государственными органами оговорок о рисках инвестирования в эти финансовые инструменты. Такие документы в основном публикуются центральными банками и имеют целью повысить осведомленность населения о различиях между криптовалютой и официальными валютами с акцентом на обеспечении государством стоимости последних.

Кроме того, делается упор на риски, связанные с волатильностью стоимости криптовалюты и отсутствием надзора за структурами, осуществляющими их эмиссию, а также на возможности, которые дают криптовалюты для движения экономики. В ряде стран (Чехия, Эстония, Латвия, Люксембург, Сингапур и др.) законодательство в сфере противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма распространяется и на рынок криптовалюты, что требует от финансовых учреждений выполнения всех процедур идентификации клиентов и контроля за операциями.

Другие страны пошли дальше и сделали рынок криптовалюты объектом регулирования как налогового законодательства, так и законодательства в сфере противодействия отмыванию денег (Австралия, Канада, Дания, Япония, Швейцария). В целом в мировой практике следует отметить наличие совершенно разных подходов к регулированию рынка криптовалюты – от абсолютного запрета на их использование до применения в виде законных платежных средств.

По нашему мнению, легализация криптовалюты может привести к ускоренному росту рынка. Болезнями роста в данном случае станут более активное использование криптовалюты в теневых схемах, а также раздувание «криптовалютного пузыря» за счет резкого увеличения интереса к новому легальному инструменту.

Все сказанное свидетельствует о крайней необходимости определения правового статуса криптовалюты. Значительная часть стран мира уже выработала свое отношение к виртуальной валюте – от абсолютного запрета любых операций до стимулирования майнинга и расчетов с помощью криптовалют.

Оптимальным считаем предоставление криптовалютам статуса цифровых валют, введение благоприятного режима регулирования рынка криптовалют, что позволит увеличить объемы инвестиций на финансовом рынке, а также разработку гибких подходов к налогообложению доходов от операций на этом рынке.

Поскольку численность инвесторов и добытчиков криптовалют увеличивается, создание эффективной нормативно-правовой базы будет способствовать снижению рисков участников рынка и повышению уровня его прозрачности

Вышеуказанные юридические проблемы, стоящие перед криптовалютами, вероятно, станут еще более очевидными, потому что ни один посредник или орган не имеет исключительной юрисдикции для разрешения споров, связанных с криптовалютой.

Например, в традиционной финансовой операции, если сторона утверждает, что данные ее учетной записи были украдены и что деньги были переведены с ее счета мошенническим путем, ее финансовое учреждение (например банк) может выступить в качестве посредника и решить вопрос.

Однако если аналогичная ситуация возникает на блокчейн-платформе, механизм разрешения такого спора не создан, поскольку криптовалюта децентрализована и не имеет финансовых институтов, выступающих в качестве посредников. Соответственно, у жертв кражи криптовалюты, скорее всего, не будет законных возможностей компенсировать свои убытки.

Криптовалюты являются ценной мишенью для преступников, и ожидается, что число преступлений, связанных с ними, будет продолжать расти, по крайней мере, в соответствии с распространением криптовалют.

4. Особенности квалификации преступлений в сфере финансирования терроризма и экстремизма

Противодействие экстремистской преступности нужно рассматривать в общем ключе борьбы с экстремизмом, которая проявляется в самых разнообразных формах. Комплекс мер противодействию экстремизму включает в себя меры идеологические, социально-экономические, правовые и административные, которые направлены как на профилактику экстремизма, так и на судебное противодействие экстремистам.

Говоря непосредственно о противодействии экстремистской преступности, можно выделить следующие аспекты: специальное нормативно-правовое регулирование; осуществление расследования по экстремистским преступлениям; профилактика экстремизма, проводимая с участием силовых структур.

Под специальным регулированием мы понимаем в первую очередь наличие в Уголовном кодексе РФ (далее – УК РФ) соответствующих составов преступлений и их законодательное развитие. Однако не совсем ясно, какие именно преступления следует считать экстремистскими. Следуя максимально широкой их трактовке, все они подразделяются на три группы: преступления, где экстремистский мотив называется в качестве конструктивного признака основного состава (ст. 136, п. «б» ч. 1 ст. 213, ст. 280, 282, 282.1, 282.2, 282.3 УК РФ); преступления, где экстремистский мотив предусматривается в качестве конструктивного признака основного состава (ст. 148, 149, 354.1 УК РФ); преступления, где экстремистский мотив называется в качестве квалифицирующего признака состава (п. «л» ч. 2 ст. 105, п. «е» ч. 2 ст. 111, п. «е» ч. 2 ст. 112, п. «б» ч. 2 ст. 115, ст. 116, п. «з» ч. 2 ст. 117, ч. 2 ст. 119, ч. 4 ст. 150, ч. 2 ст. 214, п. «б» ч. 2 ст. 244 УК РФ). После того, как выявлен круг экстремистских преступлений, можно говорить об особенностях их расследования. Мало иметь норму права, необходимо эту норму должным образом применить, иначе борьба с экстремизмом успехом не увенчается. Возникает большое количество сложностей, имеющих процессуально-криминалистический характер. Единого состава преступного экстремистского деяния нет, поэтому можно приводить различные виды экстремистских преступлений, каждый из которых будет требовать собственного тактико-криминалистического подхода.

К примеру, при расследовании уголовных дел по ст. 282 УК РФ необходимо прибегать к специальным знаниям, при расследовании преступлений, совершенных экстремистским сообществом, нужно выявить особенности их идеологии, характер связей между членами сообщества и др. Обостряет ситуацию тот факт, что важные законодательные положения могут иметь различия в толковании, что касается, в частности, такого понятия как «социальная группа», имеющее оценочный характер.

Отдельного внимания заслуживает мотивация совершения экстремистских преступлений, которая отнюдь не отличается единством. Если в случаях, когда экстремистские мотивы служат квалифицирующим основанием, все более-менее ясно, поскольку они ориентированы на буквальное толкование, то при рассмотрении составов преступлений, в рамках которых мотив не имеет квалифицирующего значения, могут возникнуть определенные сложности. Выяснение особенностей мотивационной сферы преступника необходимо для объективного расследования преступления и вынесения справедливого приговора. Экстремистские мотивы хотя и имеют единую сущность, но они отличаются большим разнообразием. Уголовное право и криминалистика разрабатывают практико-ориентированные категории знаний об экстремизме, однако этого достаточно лишь в рамках расследования конкретных преступлений, тогда как лишь посредством этого проблема противодействия экстремистской преступности решена быть не может. Здесь необходим комплексный, интегративный подход. Существенные знания разрабатывает такая наука как криминология, причем при криминологическом анализе решаются конкретные задачи: изучение динамики экстремистских преступлений, вычленение их основных признаков, определение процессов детерминации, разработка направлений совершенствования борьбы с экстремистской преступностью.

Понятие экстремизма является широким и многоплановым, поэтому, как уже подчеркивалось ранее, единого комплекса мер для противодействия ему выработать невозможно ни с теоретических, ни с практических позиций. Заслуживает внимания позиция М.П. Клейменова, который выделяет следующие комплексы противодействия экстремизму, структурно состоящие из цели, направления, мер, подлежащих применению:

- комплекс противодействия административному экстремизму, целью которого является формирование уважения к закону и устранение правового нигилизма;
- комплекс противодействия либеральному экстремизму, целью которого является повышения уровня правовой культуры граждан;
- комплекс противодействия этническому экстремизму, целью которого служит создание системы стимулов к законопослушанию как основной модели социального поведения;
- комплекс противодействия молодежному экстремизму, целью которого служит повышения уровня правовой культуры. Несмотря на то, что данные комплексы имеют схожие цели, они различаются по направлениям деятельности и планируемым мерам.

В российском информационном поле широко обсуждается чаще всего молодежный экстремизм и экстремистская деятельность в сети Интернет, на чем мы остановимся подробнее. Экстремизм как социальное явление отличается большой динамикой – он способен быстро менять формы

средства совершения преступлений, поэтому как законодательство, так и сложившаяся практика порой не поспевает за соответствующими социальными колебаниями.

В последние годы нарастает экстремизм в сети Интернет, который проявляется не только в обычных экстремистских публикациях – получают все большее распространение экстремистские структуры, которые действуют по сетевому принципу. Борьба с данным явлением носит широкий характер – помимо деятельности следственных органов, прокуратуры и судов можно отметить работу Роскомнадзора по мониторингу сети Интернет, а также недавно принятый так называемый «пакет Яровой», который, хотя и направлен в первую очередь на борьбу с терроризмом, однако служит большим подспорьем и для противодействия экстремизму. Традиционно к экстремистской деятельности наиболее склонны молодые люди, в противоправных поступках которых зачастую смешиваются как экстремистские, так и хулиганские мотивы, поэтому большую значимость имеет молодежная антиэкстремистская политика государства. Молодые люди испытывают на себе большое количество различных социально-регулятивных механизмов, лишь часть из которых является сугубо правовыми, что создает благодатную почву для проведения в первую очередь профилактических и воспитательных мер. В данном плане представляют в первую очередь не криминологические, а скорее социально-культурные, педагогические знания.

Так, исследователь К.М. Ханбабаев выявляет закономерности, в соответствии с которыми должна строиться молодежная антиэкстремистская политика: предрасположенность к совершению противоправных действий, как правило, исчезает после становления личности без какого-либо внешнего воздействия; репрессивные меры со стороны государства часто приводят к негативным явлениям. Нельзя согласиться с теми авторами, которые видят проблемы эффективности борьбы с экстремизмом лишь в несовершенстве законодательства, потому как именно правовое регулирование является неотъемлемой частью противодействия коррупции во всех ее проявлениях.

Обязательным признаком объекта преступления, предусмотренного ст. 282.3 УК РФ, является предмет преступления, в качестве которого будут выступать средства и финансовые услуги, предназначенные для финансирования организации, подготовки и совершения хотя бы одного из преступлений экстремистской направленности либо для обеспечения деятельности экстремистского сообщества или экстремистской организации. В действующем российском законодательстве отсутствует нормативное определение средств, предназначенных для финансирования экстремистской деятельности. Проанализировав специфику построения диспозиции ст. 282.3 УК РФ, можно утверждать, что она сформулирована аналогично примечанию к ст. 205.1 УК РФ «Содействие террористической деятельно-

сти», в котором раскрывается понятие финансирования терроризма. Учитывая это обстоятельство, при определении понятия средств, предназначенных для финансирования экстремистской деятельности, следует обратиться к соответствующему акту судебного толкования.

Так, согласно п. 16 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 9 февраля 2012 г. № 1 «О некоторых вопросах судебной практики по уголовным делам о преступлениях террористической направленности» при финансировании терроризма осуществляется предоставление или сбор не только денежных средств, но и материальных средств (например предметов обмундирования, экипировки, средств связи). Опираясь на такое расширительное судебное толкование средств, к материальным средствам следует относить довольно большой перечень предметов, в том числе и ограниченных, запрещенных в свободном обороте (например оружие, наркотические средства и т.п.). Кроме того, согласно положениям Международной конвенции о борьбе с финансированием терроризма от 9 декабря 1999 г. к средствам финансирования терроризма также относятся различные ценные бумаги (акции, облигации, векселя, аккредитивы и т.п.). Соответственно, под средствами, предназначенными для финансирования преступлений экстремистской направленности, следует понимать наличные или безналичные денежные средства, ценные бумаги, а также иные материальные средства, к которым можно отнести предметы обмундирования, экипировки, средства связи, продукты питания, лекарства, медикаменты, предметы бытового назначения, мебель, компьютерную технику, транспортные средства, горюче-смазочные материалы, объекты недвижимости, предметы, ограниченные (запрещенные) в свободном обороте (оружие, их основные части и комплектующие детали, боеприпасы, взрывчатые вещества, взрывные устройства, наркотические средства, психотропные вещества и т.п.).

Подводя итог можно сказать, что для успешного противодействия преступлениям экстремистской направленности необходимо разрабатывать специализированные комплексы мер противодействия, которые должны отвечать таким требованиям, как научная обоснованность, практическая реализуемость, концептуальность, потенциальная результативность. В процессе противодействия экстремизму должен усматриваться максимально широкий круг субъектов, деятельность которых должна строиться на общих координационных началах, для улучшения борьбы с терроризмом и его финансированием следует вооружить сотрудников правоохранительных органов и спецслужб России программой по выявлению преступлений, связанных с финансированием терроризма.

5. Основные направления противодействия коррупции в России

В настоящее время в России сформирована правовая и организационная основа противодействия коррупции: ратифицированы базовые международные соглашения, приняты концептуальные стратегические и национальные плановые антикоррупционные документы, а также нормативные правовые акты, направленные на их реализацию¹.

Предметом посягательств коррупционных правонарушений являются различные виды незаконных вознаграждений, которые в большинстве случаев имеют материальный, имущественный характер (чаще всего это деньги, ценные бумаги, иное имущество).

В 2006 г. Российская Федерация ратифицировала Конвенцию Организации Объединенных наций против коррупции и Конвенцию Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию.

С принятием Федерального закона от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (далее – Закон о противодействии коррупции)² процесс противодействия коррупции охватил федеральный, региональный и муниципальный уровни власти, а также гражданское общество.

Функции по предупреждению коррупции в рамках своего ведомства возложены на все без исключения федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления.

Основными направлениями деятельности государственных органов по повышению эффективности противодействия коррупции в соответствии со ст. 7 Закона о противодействии коррупции, являются:

- проведение единой государственной политики в области противодействия коррупции;
- создание механизма взаимодействия правоохранительных и иных государственных органов с общественными и парламентскими комиссиями по вопросам противодействия коррупции, а также с гражданами и институтами гражданского общества;
- принятие законодательных, административных и иных мер, направленных на привлечение государственных и муниципальных служащих, а также граждан к более активному участию в противодействии коррупции, на формирование в обществе негативного отношения к коррупционному поведению; совершенствование системы и структуры государственных органов, создание механизмов общественного контроля за их деятельностью;
- введение антикоррупционных стандартов, то есть установление для соответствующей области деятельности единой системы запретов, ограни-

¹ Хабриева Т.Я. Коррупция и право: доктринальные подходы к постановке проблемы // Журнал российского права. 2012. № 6. С. 5.

² О противодействии коррупции: Федер. закон Рос. Федерации от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2008. № 52. Ч. 1, ст. 6228.

чений и дозволений, обеспечивающих предупреждение коррупции в данной области;

- унификация прав государственных и муниципальных служащих, лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации, государственные должности субъектов Российской Федерации, должности глав муниципальных образований, муниципальные должности, а также устанавливаемых для указанных служащих и лиц ограничений, запретов и обязанностей;

- обеспечение доступа граждан к информации о деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления; обеспечение независимости средств массовой информации;

- неукоснительное соблюдение принципов независимости судей и невмешательства в судебную деятельность;

- совершенствование организации деятельности правоохранительных и контролирующих органов по противодействию коррупции; совершенствование порядка прохождения государственной и муниципальной службы;

- обеспечение добросовестности, открытости, добросовестной конкуренции и объективности при размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд;

- устранение необоснованных запретов и ограничений, особенно в области экономической деятельности;

- совершенствование порядка использования государственного и муниципального имущества, государственных и муниципальных ресурсов (в том числе при предоставлении государственной и муниципальной помощи), а также порядка передачи прав на использование такого имущества и его отчуждения; повышение уровня оплаты труда и социальной защищенности государственных и муниципальных служащих;

- укрепление международного сотрудничества и развитие эффективных форм сотрудничества с правоохранительными органами и со специальными службами, с подразделениями финансовой разведки и другими компетентными органами иностранных государств и международными организациями в области противодействия коррупции и розыска, конфискации и репатриации имущества, полученного коррупционным путем и находящегося за рубежом;

- усиление контроля за решением вопросов, содержащихся в обращениях граждан и юридических лиц;

- передача части функций государственных органов саморегулируемым организациям, а также иным негосударственным организациям; сокращение численности государственных и муниципальных служащих с одновременным привлечением на государственную и муниципальную службу квалифицированных специалистов;

- повышение ответственности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и их должностных лиц за непринятие мер по устранению причин коррупции;

- оптимизация и конкретизация полномочий государственных органов и их работников, которые должны быть отражены в административных и должностных регламентах.

В целях обеспечения координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления по реализации государственной политики в области противодействия коррупции по решению Президента Российской Федерации могут формироваться органы в составе представителей федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и иных лиц (далее – органы по координации деятельности в области противодействия коррупции). Для исполнения решений органов по координации деятельности в области противодействия коррупции могут подготавливаться проекты указов, распоряжений и поручений Президента Российской Федерации, проекты постановлений, распоряжений и поручений Правительства Российской Федерации, которые в установленном порядке представляются на рассмотрение соответственно Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации, а также издаваться акты (совместные акты) федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, представители которых входят в состав соответствующего органа по координации деятельности в области противодействия коррупции. При получении данных о совершении коррупционных правонарушений органы по координации деятельности в области противодействия коррупции передают их в соответствующие государственные органы, уполномоченные проводить проверку таких данных и принимать по итогам проверки решения в установленном законом порядке.

Генеральный прокурор Российской Федерации и подчиненные ему прокуроры в пределах своих полномочий координируют деятельность органов внутренних дел Российской Федерации, органов федеральной службы безопасности, таможенных органов Российской Федерации и других правоохранительных органов по борьбе с коррупцией и реализуют иные полномочия в области противодействия коррупции, установленные федеральными законами.

В Законе о противодействии коррупции, в перечне мер по профилактике коррупции закреплены такие меры, как формирование в обществе нетерпимости к коррупционному поведению; развитие институтов общественного и парламентского контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции.

Помимо этого, среди основных направлений деятельности государственных органов по повышению эффективности противодействия коррупции обозначено такое, как создание механизма взаимодействия правоохранительных и иных государственных органов с общественными и парламентскими комиссиями по вопросам противодействия коррупции, а также с гражданами и институтами гражданского общества. Здесь вызывает опасение то, что предлагаемый антикоррупционный механизм может оказаться лишь декларативным. Тем не менее законодатель соглашается с тем, что при наличии у граждан высокого уровня правовой культуры и инициативы в первую очередь происходит совершенствование качества правотворчества и реализации норм права, ограничение произвола со стороны государственной власти, установление надлежащей регламентации деятельности органов власти при выполнении ими своих задач и функций.



Рисунок 10. Формы участия граждан в противодействии коррупции.

Непосредственное участие граждан в противодействии коррупции путем включения их в соответствующие антикоррупционные комиссии.

Особого внимания заслуживают комиссии с участием представителей гражданского общества при органах, осуществляющих принятие, прежде всего на федеральном уровне, соответствующих антикоррупционных нормативных и правоприменительных актов, их изменения и отмены.

Также к первой группе следует отнести негосударственные экспертные учреждения, которые состоят из представителей гражданского общества, цель которых – анализ качества соответствующих законов и деятельности государственных органов и органов местного самоуправления. Статья 5 Федерального закона от 17 июля 2009 г. № 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» допускает возможность участия в подобной деятельности институтов гражданского общества и отдельных граждан.

Следующая форма участия граждан в механизме противодействия коррупции предполагает их включение в отдельные процедурные мероприятия, которые только косвенно способны повлиять на коррупционную обстановку в системе государственного механизма. Следует обратить внимание на возможность участия граждан в работе органов государства. Это, например, присяжные заседатели, которые имеют важное значение в механизме работы судебных органов. Либо это представители гражданского общества, участвующие в работе различных конкурсных комиссий. Сегодня предлагается ввести институт общественных помощников, особенно по линии надзора за исполнением законодательства. Так, эти люди, не принимая процессуальных решений, могут быть, например, помощниками прокуроров на общественных началах.

Кроме того, необходимо шире использовать возможность проведения публичных слушаний в форме общественных или гражданских форумов, участия граждан в деятельности советов, создаваемых при органах власти.

Третья форма предполагает формирование идеологии общего нетерпимого отношения граждан и общества в целом к коррупционным проявлениям в функционировании государственного и муниципального механизмов. Для этого необходимо осуществлять пропаганду антикоррупционного поведения, воспитание у населения негативного отношения к коррупции во всех ее проявлениях.

Гражданское общество выполняет также функцию социального контроля по отношению к своим членам. Оно независимо от государства, располагает средствами и санкциями, с помощью которых может заставить индивиды соблюдать общественные нормы, обеспечить социализацию и воспитание граждан. В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации оно: содействует разработке предложений по совершенствованию законодательства Российской Федерации в сфере противодействия и борьбы с коррупцией, взяточничеством и иными правонарушениями коррупционного характера; оказывает поддержку и содействие информационно-аналитического и научно-практического плана деятельности правоохранительных и иных государственных органов, учреждений и организаций, общественных объединений, направленной на обеспечение законности и укрепление правопорядка, усиление борьбы с коррупционными проявлениями; содействует подготовке информационно-аналитических докладов, посвященных актуальным проблемам противодействия и борьбы с коррупцией, а также доведению содержания таких докладов до сведения широкой российской и зарубежной общественности, заинтересованных государственных и общественных организаций; содействует организации и участию в международных, федеральных, региональных, местных мероприятиях и иных акциях, ориентированных на выработку у общественности нетерпимого отношения к коррупции, а также на содействие

противодействию и борьбе с коррупцией и иными правонарушениями коррупционного характера; содействует осуществлению разработки научно-практических рекомендаций по вопросам и проблемам усиления борьбы с коррупционными проявлениями; содействует оказанию помощи заинтересованным гражданам и организациям в защите их прав и законных интересов, гарантированных Конституцией Российской Федерации; содействует повышению уровня правового информирования населения; содействует защите прав и законных интересов граждан от противоправных решений и действий представителей государственных органов власти; осуществляет информирование через средства массовой информации широкой общественности, правоохранительных органов, органов государственной власти о выявленных случаях коррупции и иных связанных с коррупцией правонарушений; содействует осуществлению аналитических исследований конъюнктуры рынка и мониторингу общественного мнения на предмет превенции, ликвидации коррупциогенных факторов и/или минимизации их последствий; при помощи печатных и электронных СМИ содействует информированию широкой общественности о принятых решениях правоохранительными и иными органами государственной власти по фактам выявления коррупции, взяточничества и иных правонарушений коррупционного характера; содействует организации проведения социологических опросов антикоррупционной направленности среди представителей институтов гражданского общества в целях надлежащей корректировки информационно-аналитической деятельности в сфере противодействия коррупции; содействует осуществлению сбора и анализа информации о состоянии и тенденциях развития общества, выработке рекомендаций, направленных на повышение эффективности работы по выявлению и устранению причин и условий, способствующих возникновению коррупции и иных правонарушений; содействует организации и участию в проведении научно-практических конференций, форумов и совещаний различного уровня, в том числе и по тематике независимой антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов таких актов, а также организации работы семинаров и круглых столов, посвященных антикоррупционной проблематике; содействует осуществлению мероприятий по обмену опытом в сфере противодействия коррупции с иными заинтересованными общественными объединениями Российской Федерации и международными организациями и пр.

Таким образом, для дальнейшей борьбы с проявлениями факторов, имеющих признаки коррупционной направленности, необходима выработка дополнительных механизмов противостояния коррупции. При этом противодействие коррупции должно строиться и функционировать на всех уровнях, с привлечением институтов гражданского общества. Только при слаженной совместной работе будет возможна минимизация коррупции в стране и устранение всех её негативных последствий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Антимонопольная политика России преследует следующие главные цели – преодоление исторически сформировавшегося высокомонополизированного производства и развитие эффективной и добросовестной конкуренции. Ограничение и пересечение монополистической деятельности, не утрачивая своей актуальности, должно вестись в общем русле государственной конкурентной политики.

Теневое предпринимательство – это чрезвычайно многогранное явление, охватывающее все виды предпринимательской деятельности. Это касается, в первую очередь, финансово-коммерческой и торгово-посреднической деятельности, которые по своей направленности, содержанию, характеру и форме часто противоречат действующим законам и осуществляются вопреки государственному регулированию экономики и политики государства в современном российском обществе.

Труд является важнейшим экономическим ресурсом, с помощью которого человек преобразует богатства природы и приспособливает их для удовлетворения своих потребностей. На рынке труда наёмные работники продают своё рабочее время и навыки работодателям и получают в обмен доходы, необходимые для поддержания своей жизнедеятельности.

Для каждого предприятия расчет предельных издержек имеет стратегическое значение, поскольку он позволяет определить те издержки, которые ему придется понести в случае производства последней единицы продукции, и одновременно – издержки, которые могут быть «сэкономлены» в случае сокращения объема производства на эту последнюю единицу. Принятие решений относительно объема производства носит обычно предельный характер, то есть, решается вопрос – произвести ли фирме на несколько единиц продукции больше или меньше.

Расстройство денежного обращения приводит к возникновению инфляционных процессов, которые в свою очередь, ведут к весьма серьёзным для экономики последствиям, и практически нет государства, которое в той или иной степени в тот или иной период своей истории не сталкивалось с этими проблемами. Когда экономика поражена инфляцией, то потери неизбежны. Следует выделить следующие негативные социально-экономических последствий инфляции:

- инфляция искажает структуру цен на товары и услуги, что деформирует факторное распределение доходов и размещение ресурсов, а также снижает эффективность производства;
- инфляция нарушает распределение национального дохода между трудом и капиталом в пользу капитала. Чем выше темп инфляции, тем ниже реальная заработная плата;
- инфляция нарушает пропорции распределения национального дохода между частным и государственным сектором в пользу государства.

Реализуя свое монопольное право на эмиссию, государство расширяет денежное предложение, тем самым повышая темпы инфляции. Покупательная способность населения снижается, и оно недопотребляет часть национального дохода. Покупательная способность государства, напротив, вырастает на перераспределительную величину в его пользу.

Во всем мире уделяют большое внимание изучению вопросов теневой экономики. Многие исследования подтверждают присутствие теневых элементов во всех экономических системах, независимо от уровня социально-экономического развития страны. Теневая экономика присутствует в любой экономической системе, разница проявляется лишь в масштабах распространения и является угрозой для развития экономики и экономической безопасности страны.

Явление киберпреступности не является новым для современной науки, хотя и требует дальнейшего изучения, особенно в вопросах уточнения и определения понятия.

Основные характеристики, отличающие этот вид правонарушения от других преступлений: высокая вероятность сокрытия данных, трудности в расследовании в связи с ограниченностью информации, невозможность унификации национальных законов и подходов к расследованию в этой сфере, трудности сбора данных, преступность и др. Наблюдается тенденция к усилению влияния такого аспекта, как трансграничный характер этих правонарушений.

К внешним угрозам киберпространству относятся хакерские атаки, осуществляемые с территорий других государств, направленные на нарушение работы компьютерных систем, хищение конфиденциальной информации и другие.

Борьба с киберпреступностью должна носить системный характер, исходя из текущих рисков и вызовов в киберпространстве, а институциональная среда кибербезопасности должна постоянно совершенствоваться. Эффективность мер в этой сфере должна достигаться за счет оценки угроз организованной киберпреступности, которая позволит выявить актуальные угрозы и риски в киберпространстве.

В быстротечном течении общественной жизни и интенсивном развитии информационных технологий, многие действующие нормативные акты, как отечественные, так и международные, постепенно теряют актуальность, соответствие регламентируемым ими процессам, нуждаются в уточнении или пересмотре. Развитие информационной деятельности создает необходимость правового регулирования новых сторон этой деятельности. При этом требуется совершенное правовое обоснование вопроса организации эффективной борьбы с кибертерроризмом в условиях усиления глобальных воздействий, новых информационных технологий. Комплекс соответствующих правовых актов должен постоянно совершенствоваться с учетом соответствующего международного законодательства, его эволю-

ции и отечественной законодательной практики, что должно отвечать интересам национальной информационной деятельности.

Вопрос правового регулирования как реализации государственных функций, в частности по обеспечению кибербезопасности и противодействию киберугрозам, должен исходить прежде всего из общей безопасности общества, особенно в отношении правовых норм, запрещающих определенные действия, в частности деструктивные технологии. Основная проблема заключается в неочевидности деструктивности и возможных ошибках в оценке сущности технологии, поэтому поиск возможных решений этого ряда проблем перспективен для дальнейших исследований в области юридической науки.

Значительная часть стран мира уже выработала свое отношение к виртуальной валюте – от абсолютного запрета любых операций до стимулирования майнинга и расчетов с помощью криптовалют.

В настоящее время необходимо легально определить правовой статус криптовалюты в России. Оптимальным полагаем предоставление криптовалютам статуса цифровых валют, введение благоприятного режима регулирования рынка криптовалют, что позволит увеличить объемы инвестиций на финансовом рынке, а также разработку гибких подходов к налогообложению доходов от операций на этом рынке.

Поскольку численность инвесторов и добытчиков криптовалют увеличивается, создание эффективной нормативно-правовой базы будет способствовать снижению рисков участников рынка и повышению уровня его прозрачности.

В целях успешного противодействия преступлениям экстремистской направленности необходимо разрабатывать специализированные комплексы мер противодействия, которые должны отвечать таким требованиям, как научная обоснованность, практическая реализуемость, концептуальность, потенциальная результативность. В процессе противодействия экстремизму должен усматриваться максимально широкий круг субъектов, деятельность которых должна строиться на общих координационных началах, для улучшения борьбы с терроризмом и его финансированием следует вооружить сотрудников правоохранительных органов и спецслужб России программой по выявлению преступлений, связанных с финансированием терроризма.

Эффективность борьбы с коррупцией зависит от механизмов профилактики и борьбы с ней. Противодействие коррупции должно строиться и функционировать на всех уровнях, с привлечением институтов гражданского общества. Только при слаженной совместной работе будет возможна минимизация коррупции и исключение всех её негативных последствий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации : [принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. : с учетом поправок, внесенных законами Рос. Федерации о поправках к Конституции Рос. Федерации от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ, от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ, от 5 февраля 2014 г. № 2-ФКЗ, от 21 июля 2014 г. № 11-ФКЗ] // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) : Федеральный закон № 14-ФЗ : [от 26 января 1996 г. : в ред. от 1 июля 2021 г.] // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

3. Уголовный кодекс Российской Федерации : Федеральный закон № 63-ФЗ: [от 13 июня 1996 г. : в ред. от 1 июля 2021 г.] // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

4. О противодействии коррупции : Федеральный закон № 273-ФЗ : [от 25 декабря 2008 г. : в ред. от 7 октября 2022 г. № 379-ФЗ] // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

5. Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов : Федеральный закон № 172-ФЗ : [от 17 июля 2009 г. : в ред. от 11 октября 2018 г. № 362-ФЗ] // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.consultant.ru>. – Текст : электронный.

2. Статьи и учебные пособия

1. Агеев, В.В. Большие данные и искусственный интеллект на службе полиции / В.В. Агеев. – Текст : непосредственный // Стратегическое развитие системы МВД России: состояние, тенденции, перспективы : сборник статей Международной научно-практической конференции, Москва, 30 октября 2019 года. – Москва : Академия управления Министерства внутренних дел Российской Федерации, 2019. – С. 11–23.

2. Ищук, Я.Г. Цифровая криминология : учебное пособие / Я.Г. Ищук, Т.В. Пинкевич, Е.С. Смольянинов. – Москва : Академия управления МВД России, 2021. – 244 с. – Текст : непосредственный.

3. Коробов, А.А. О некоторых проблемах квалификации преступлений по ст. 205 и 208 УК РФ / А.А. Коробов. – Текст : непосредственный //

Проблемы обеспечения верховенства закона: история и современность : сборник материалов Международной научно-практической конференции в рамках праздничных мероприятий, посвященных 300-летию прокуратуры России и 165-летию со дня рождения генерал-прокурора Российской империи Хвостова А.А., 10 сентября 2021 года. – Елец, 2021.

4. Хабриева, Т.Я. Коррупция и право: доктринальные подходы к постановке проблемы / Т.Я. Хабриева. – Текст : непосредственный // Журнал российского права. – 2012, № 6. – С. 5.

5. Чернов, С.Б. Политика противодействия финансированию терроризма: определение и угрозы в условиях развития рынка искусственного интеллекта / С.Б. Чернов. – Текст : непосредственный // Экономические науки. – 2019, № 176. – С. 85–91.

Учебное пособие

Авторы:

Коробов Алексей Александрович, **Кульчиков** Дмитрий Евгеньевич

ЭКОНОМИКА

Подписано в печать 20.03.2023. Формат 60×90¹/₁₆.
Усл. печ. л. – 6,94. Тираж 117 экз. Заказ № 682.

Орловский юридический институт МВД России имени В.В. Лукьянова.
302027, г. Орел, ул. Игнатова, 2.